

1+2/20

20. Jahrgang · Februar 2020

ZWP SPEZIAL

Doctolib



Erfolgreich gründen:

Digital und profitabel

Praxisgründung

Was fehlt Ihnen noch
zur Praxiseröffnung?



Planen Sie Ihre
Eröffnungsfeier –
wir kümmern uns
um den Rest!



Das Pluradent Praxiskonzept ist der Masterplan für Ihre Existenzgründung. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg in die eigene Praxis – von der ersten Orientierung bis hin zur Praxiseröffnung und darüber hinaus.

Jetzt informieren & persönlich beraten lassen:
praxiskonzept.plurastart.de

Wir freuen uns auf Ihre Zukunft!


pluradent

Nordwind in St. Peter-Ording & Südwind im Allgäu

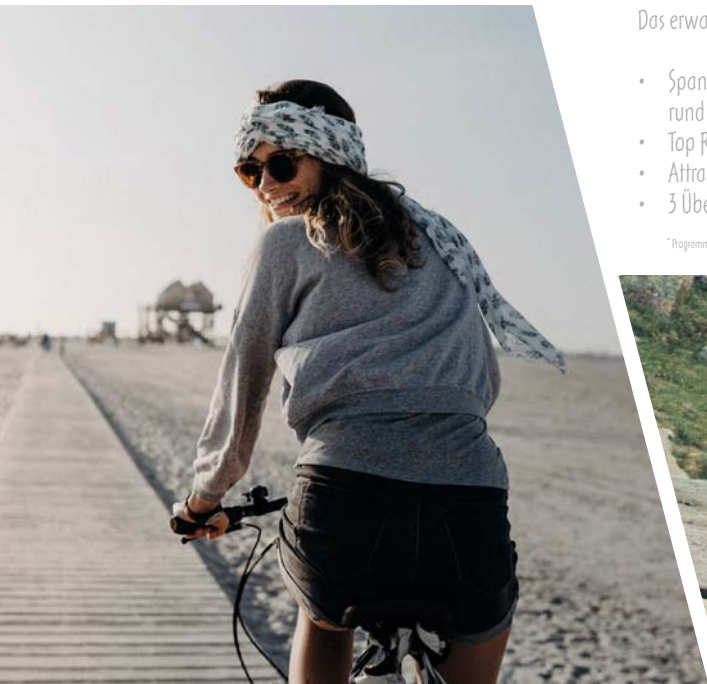
Rückenwind

www.meinezukunft.dental

Das erwartet Sie #2020

- Spannende Vortragsessions & zahlreiche individuell buchbare Workshops zu wichtigen Themen rund um Ihre Selbstständigkeit
- Top Referenten zum Anfassen und Ausfragen
- Attraktive (Outdoor-) Aktivitäten
- 3 Übernachtungen im DZ - Verpflegung inklusive*

* Programmdetails folgen in Kürze. Verpflegung laut Programm. Programmänderungen vorbehalten.



Eine Kooperation von



pluradent

 **straumann**

Das Berufsbild des Zahnarztes im Wandel – moderne Strukturen für jede Lebenslage

Antje Isbaner

Redaktionsleiterin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis



Der Dentalmarkt befindet sich seit Jahren im Wandel. Neben strukturellen und technologischen Veränderungen sind dies vor allem auch Prozesse, die das Berufsbild der Zahnärztin und des Zahnarztes betreffen. Zum einen ist da der deutliche Trend zur „Feminisierung der Zahnmedizin“. Laut *Statistischem Jahrbuch 2018/2019* wird inzwischen jede zweite Praxis von einer Frau geführt. Auch zeigen die zahnärztlichen Approbationen bereits heute eine weibliche Zweidrittelmehrheit, die sich bei einem inzwischen rund 80-prozentigen Anteil an den Zahnmedizinierenden weiter ausbauen dürfte.

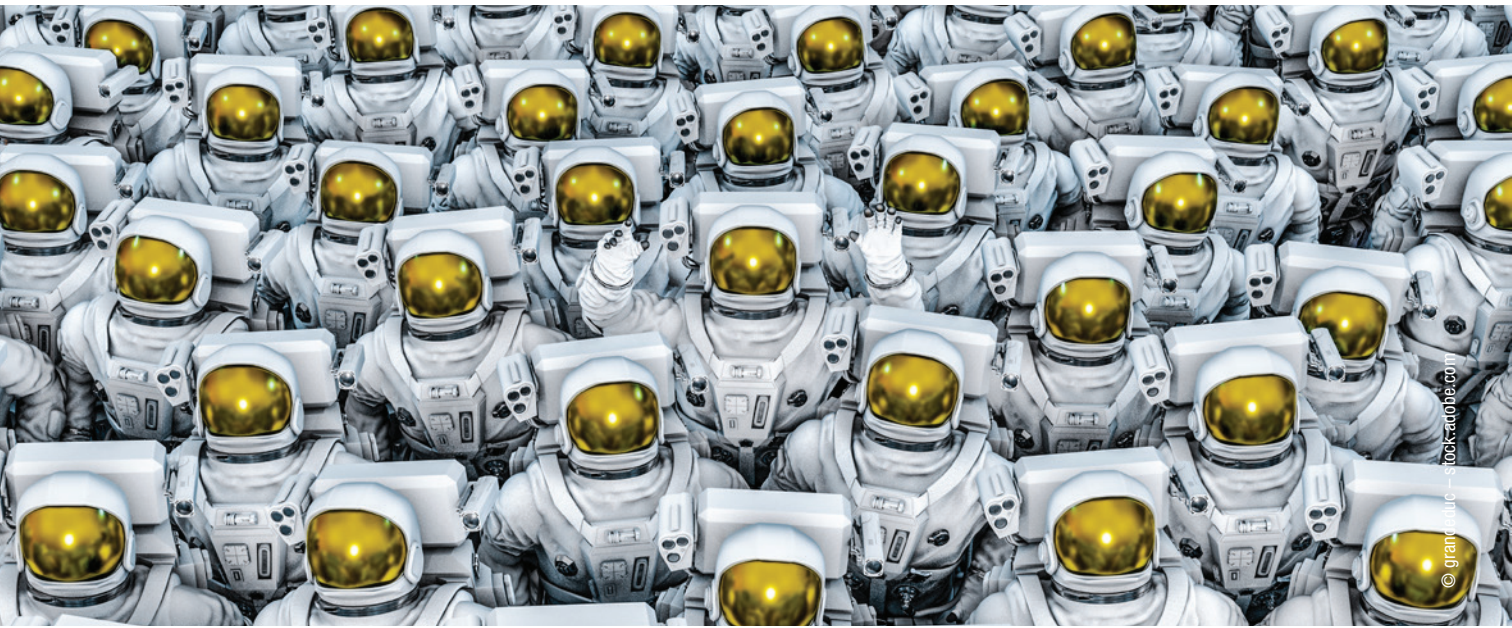
Zum anderen befinden wir uns mitten im demografischen Wandel. Wie in allen anderen gesellschaftlichen Bereichen spürbar, drängen auch in der Zahnmedizin die geburtenstarken Jahrgänge Richtung Ruhestand, werden aber wahrscheinlich in vielen Fällen keinen Nachfolger finden. Dadurch und durch die „allgemeine Landflucht“ kann es in der Breite hier und da zu Versorgungsengpässen kommen. Die Kammern warnen bereits davor und versuchen, gegenzusteuern. Wie auch bei bestimmten strukturellen Entwicklungen. So fordern ganz aktuell Ärzte- und Zahnärztekammern, den Zugang von Investoren im Hinblick auf die Entstehung von Ketten oder die massenhafte Gründung von Zahnmedizinischen Versorgungszentren (Z-MVZ) zu begrenzen. Deren Zahl stieg laut *Jahrbuch KZBV 2019* im Vergleich zum Vorjahr nochmals von 458 auf 658 – Tendenz weiter steigend. Der Aufbau solcher großer Versorgungseinheiten begünstigt wiederum Anstellungsstrukturen und zieht junge Zahnärztinnen und Zahnärzte in Ballungsgebiete. Sie fehlen dann in strukturschwachen Regionen.

Diesen Entwicklungen gegenüber steht die Einzelpraxis, die laut aktuellem InvestMonitor Zahnarztpraxis des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) nach wie vor die häufigste Praxisform in der zahnärztlichen Existenzgründung ist. 2018 entschieden sich 66 Prozent der Zahnärztinnen und Zahnärzte für diese Form und setzten dabei deutlich höhere Investitionsvolumina ein als noch im Vorjahr. So betrug das Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer Einzelpraxis durchschnittlich 598.000 EUR – eine Steigerung von 19 Prozent gegenüber 2017. Trotzdem ist insgesamt ein Rückgang der in eigener Praxis niedergelassenen Zahnärzte um 2 Prozent auf 50.022

zu verzeichnen. Gleichzeitig ist ein starker kontinuierlicher Anstieg abhängiger Beschäftigungsverhältnisse zu beobachten. Seit 2017 erhöhte sich deren Zahl um 7,4 Prozent auf 19.393 (*Statistisches Jahrbuch 2018/2019*). Das zeigt, dass in der Tendenz die Investitions- und Niederlassungsbereitschaft junger Zahnärztinnen und Zahnärzte eher verhalten ist und die Niederlassung in eigener Praxis im Berufsverlauf nicht in Betracht gezogen oder zeitlich nach hinten verlagert wird. Dies, obwohl investitionsscheue Praxisgründer heute ihr Anfangsrisiko deutlich minimieren können, indem sie entweder Praxisausstattungen oder sogar komplett ausgestattete Zahnarztpraxen mieten. Das hat gerade im Zeitalter von Digitalisierung und permanenter Innovation den zusätzlichen Vorteil, möglichst „up to date“ zu bleiben.

Trotz dieser Herausforderungen ist das Berufsbild der Zahnärztin/des Zahnarztes nach wie vor attraktiv. In 2018 erhöhte sich die Zahl der Approbationen im Vergleich zum Vorjahr um circa 2 Prozent auf 2.210. Dennoch stehen junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner vor großen Aufgaben, die es zu meistern gilt. Gestiegene Ansprüche der Patienten, neue Materialien und Technologien bis hin zur Digitalisierung schaffen objektiv neue Rahmenbedingungen, die gleichzeitig auf völlig neue Vorstellungen über Beruf und Leben treffen. Angepasst an den allgemeinen gesellschaftlichen Trends, versuchen sie beides miteinander zu verbinden. So werden je nach persönlicher Präferenz und hinsichtlich finanzieller Verpflichtungen ganz individuelle Entscheidungen bezüglich Selbstständigkeit oder Anstellungsverhältnis, Praxisneugründung oder Übernahme, Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft getroffen. Im Ergebnis ist heute schon die Entstehung kleinerer, hochmoderner und flexibler Praxen zu beobachten, die nah am Patienten sind und gleichzeitig der Zahnärztin und dem Zahnarzt eine gesunde Work-Life-Balance erlauben.

In der vorliegenden Ausgabe möchten wir alle Praxisgründerinnen und Praxisgründer ansprechen und ihnen Tipps und Tricks an die Hand geben, wie sie sinnvoll eine eigene Praxis aufbauen. Die Vorstellung verschiedener Praxisbeispiele soll sie ermutigen, sich in die Unternehmung Zahnarztpraxis zu wagen.



© granatura - stock.adobe.com

Der Einzelkämpfer verschwindet, **die Einzelpraxis nicht**

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten und publizierte im Dezember 2019 die zentralen Ergebnisse für das Jahr 2018. Rund 600.000 EUR für eine Einzelpraxisneugründung und mittlerweile fast 400.000 EUR für eine Einzelpraxisübernahme nehmen zahnärztliche Existenzgründer im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.

Autor: Dr. David Klingenberg

Galt die Niederlassung in eigener Praxis zu Beginn des Millenniums für die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte noch als üblich bis selbstverständlich, so stellen die jungen Zahnärzte die Niederlassung heute oftmals lieber erst einmal zurück. Als Grund wird das finanzielle Risiko angeführt, aber auch Überlegungen zur Work-Life-Balance und zur Familienplanung werden immer wieder genannt.

Seit 2018: Jede zweite Niederlassung erfolgt durch eine Frau

Diese vielfältigen individuellen Entscheidungen schlagen sich in der Statistik nieder. Frauen lassen sich zwar seltener nieder als Männer, stellen aber inzwischen zwei Drittel der frisch approbierten Zahnärzte. Seit 2018 herrscht Pari: Jede zweite

Niederlassung erfolgt durch eine Frau. Die Niederlassung erfolgt im Schnitt mit 36 Jahren, Frauen sind mit 37 Jahren knapp zwei Jahre älter als ihre männlichen Kollegen. Jede dritte Zahnärztin ließ sich 2018 erst jenseits der 40 in der eigenen Praxis nieder. Zwei Dekaden zuvor hatte der Altersdurchschnitt noch bei 33 Jahren gelegen.

Männer investieren mehr in Neugründung

Frauen gründen heute also vergleichsweise später und präferieren dann auch oftmals etwas kleinere Praxiszuschnitte. In die Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis investierten Männer durchschnittlich 711.000 EUR und damit 39 Prozent mehr als die Frauen, die im Schnitt 513.000 EUR investierten.



Sinius TS

Effizienz in Bewegung

Die Schwebetischeinheit Sinus TS ist nicht nur kompakt und platzsparend, sondern lässt sich besonders ergonomisch positionieren, verfügt über ein innovatives Traysystem und bietet große Ablageflächen. Die integrierbaren Endodontie- und Implantologiefunktion garantieren Ihnen bessere Arbeitsabläufe und damit einen höheren Behandlungserfolg. So behandeln Sie auch an langen Arbeitstagen mühelos und effizient!

dentsplysirona.com

Wer sich näher für die komplexen Rahmenbedingungen und Erfolgsaussichten der zahnärztlichen Existenzgründung interessiert, wird im Band 36 der Monografiereihe des IDZ fündig (D. Klingenberger: Die zahnärztliche Niederlassung – Stand der Forschung zur Praxisgründung). Der aktuelle *InvestMonitor Zahnarztpraxis 2018* steht auf www.idz.institute zum kostenlosen PDF-Download bereit.

Illustration: © artballtisky – stock.adobe.com



Bei der Einzelpraxisübernahme lagen die Finanzierungsvolumina von Zahnärztinnen mit 356.000 EUR etwa 18 Prozent niedriger als die Investitionen der männlichen Kollegen, die 434.000 EUR investierten.

Verdoppelung des Finanzierungsvolumens für Neupraxis

Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer Einzelpraxis hat sich seit 2003 nahezu verdoppelt. Allerdings ist die Einzelpraxis von vor zwanzig Jahren auch kaum noch mit der modernen Einzelpraxis von heute vergleichbar. Die Einzelpraxis wird heute „kooperativer“ und damit auch größer gedacht: Zum einen streben viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte in die Anstellung, zum anderen stellen junge zahnärztliche Existenzgründer ihrerseits Zahnärzte ein – und berücksichtigen den personellen Aufbau der Praxis bereits bei der Niederlassungsplanung. Das treibt die Finanzierungsbeträge in die Höhe. Und die Unterschiede zwischen Einzelpraxis und Berufsausübungsgemeinschaft verwischen damit zusehends.

Der Einzelkämpfer stirbt aus, die Einzelpraxis hat hingegen offensichtlich noch Potenzial für die Zukunft zu bieten.

Trend BAG lässt auf sich warten

Von dem vielbeschworenen Trend zur Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) ist momentan jedenfalls noch nicht viel zu spüren. Lediglich jede vierte Existenzgründung erfolgt in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft. Männer präferierten deutlich häufiger (27 Prozent) die Kooperation als Frauen (19 Prozent). Bei den jüngeren Zahnärztinnen und Zahnärzten (bis 30 Jahre) präferiert immerhin jede(r) Dritte die Berufsausübungsgemeinschaft. Die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft schlug in 2018 mit 411.000 EUR zu Buche, während die Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft im Schnitt ein Finanzierungsvolumen in Höhe von 362.000 EUR erforderte.

Praxisübernahme liegt vorn

Zwei Drittel der Existenzgründerinnen und Existenzgründer entscheiden sich für die Übernahme einer Einzelpraxis – eine angesichts des reichlichen Angebots an Praxisabgaben sinnvolle Option. Zukunftsfitte Praxen sind gefragt, während „Altersteilzeitpraxen“ mit Investitionsstau oftmals keinen Käufer mehr finden. Trotz des bestehenden Angebotsüberhangs sind die Übernahmepreise in den vergangenen Jahren nicht nur stabil geblieben, sondern teils sogar kräftig angestiegen. Der Kaufpreis für eine Einzelpraxis beläuft sich derzeit auf 178.000 EUR (2014: 167.000 EUR), für eine Berufsausübungsgemeinschaft auf 237.000 EUR (2014: 145.000 EUR).

Verschwindend kleine Insolvenzrate

All diese Durchschnittszahlen können lediglich Hinweise und Fingerzeige für potenzielle Praxisgründer sein. Letztlich muss sich die eigene Praxis nicht nur rechnen, sondern auch Spaß machen. Immerhin steht sie in aller Regel auf sicheren Füßen. Die Insolvenzquote von Zahnarztpraxen liegt derzeit (2017) bei einem Promille, das heißt, einer gescheiterten Niederlassung stehen 999 Praxisinhaber gegenüber, die ihr Schiffchen auch in stürmischer See noch zu steuern wissen.

KONTAKT

David Klingenberger

Dr. rer. pol., Dipl.-Volksw.
Stellv. Wissenschaftlicher Direktor
Forschungsschwerpunkt Gesundheitsökonomie und -systemforschung
Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ)
Universitätsstraße 73
50931 Köln
d.klingenberger@idz-institute
www.idz.institute

Heute angestellt. Morgen selbständig!

Wir begleiten Sie vertrauensvoll
auf dem Weg zur eigenen Praxis:

► apobank.de/existenzgruendung

50%

aller Existenzgründungen
von Ärzten und Apothekern
begleiten wir.

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank

Mit acht Schritten erfolgreich in die Selbstständigkeit

Nach dem Zahnarztstudium stellt sich oft die Frage, wie es nun weitergeht. Eine Möglichkeit und der Wunsch vieler Absolventen ist es, eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen. Es ist der größte Schritt in der Karriere eines Zahnarztes, doch leider gründen viele Zahnärzte eine Praxis ohne das nötige wirtschaftliche Know-how.

Autorin: Katrin Müseler

Die Zahnarztbranche hat sich verändert. Heutzutage ist die Finanzierung eine große Hürde und die Konkurrenz sehr hoch. Zudem brauchen Sie, um mit der Gründung einer Zahnarztpraxis erfolgreich zu sein, nicht nur das zahnärztliche Wissen aus dem Studium, sondern auch Verständnis für die wirtschaftliche Seite. Umso wichtiger ist die sorgfältige Planung von acht Schritten, die die Basis für einen langfristigen Erfolg Ihrer eigenen Praxis bilden.

1. Ziele für Ihre Zahnarztpraxis setzen

Ein oft vergessener Schritt beim Gründen einer Zahnarztpraxis ist die Festlegung von Zielen. Ziele setzen die Basis für eine erfolgreiche Praxis. Wo will ich leben? Welche Art von Patienten will ich behandeln? Wie viel muss bzw. will ich verdienen? Diese Fragen sollten sich Gründer stellen. Alle Entscheidungen sollten auf Basis dieser Ziele getroffen werden. Stellen Sie bei der Zielfestlegung aber sicher, dass Ihre Ziele auch realistisch sind und nachverfolgt werden können.

2. Start-up-Team für die Gründung der Zahnarztpraxis zusammenstellen

Während der Gründungsphase ist ein Praxis-Start-up-Team Gold wert. Es hilft dabei, Fehler beim Gründen der Zahnarztpraxis zu vermeiden und die Lernkurve insgesamt zu verkürzen. Bei der Suche nach geeigneten Teammitgliedern hilft es, sich zunächst unter den eigenen Kontakten umzuschauen. Nutzen Sie Ihre Quellen und Beziehungen, die Sie während des Studiums geknüpft haben. Die Chancen sind gering, dass Sie eine Person finden, die sich in allen Bereichen auskennt. Sinnvoller ist es, sich auf bestimmte Teilfelder wie Finanzen, Steuern und Rechtliches zu konzentrieren. Wichtig ist es, Menschen mit Wissen und Erfahrungen zu finden, die helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.



3. Immobilie, Geräte und Software organisieren

Neugründung, Praxisübernahme oder Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis? Der wichtigste Punkt, wenn Sie eine Zahnarztpraxis gründen, ist, zu entscheiden, auf welchem Weg die Gründung verwirklicht werden soll. In dem Fall, dass Sie Ihre Zahnarztpraxis neu gründen, müssen Sie eine entsprechende Örtlichkeit finden. Hier kommt es vor allem auf die Größe und Anzahl der Räume an. Stellen Sie sicher, dass Sie für die spezifischen Praxisanforderungen genügend Räume zur Verfügung haben. Beachten Sie bei der Suche nach einer Zahnarztpraxis auf jeden Fall auch die eventuell anfallenden Kosten für Renovierung und Ausbau der Räume. Doch auch der Standort hat Auswirkungen auf den Erfolg Ihrer Praxis.

Die Räume der Zahnarztpraxis mit den entsprechenden Geräten zu füllen, ist eine sehr kostspielige Angelegenheit. Moderne Technologien wie Laser- und Röntgensysteme werden daher von Zahnärzten häufig geleast, da sich die Kosten hierfür im sechsstelligen Bereich befinden. Fokussieren Sie sich auf die Geräte, die Sie tatsächlich brauchen. Dazu zählen beispielsweise ein hochwertiger Zahnarztstuhl und eine Praxismanagement-Software, die zu Ihren Bedürfnissen passt.

Eine solche Software bringt Transparenz und Übersicht in die Abläufe Ihrer Zahnarztpraxis. Um das zu gewährleisten, sollte sie eine sichere Speicherung von patientenbezogenen Daten, die Aufnahme von Befunden und eine befundorientierte und digitale Behandlungsplanung ermöglichen. Auch die Anbindung an andere Programme (z. B. Röntgenprogramme), eine prozessorientierte Abrechnung, übersichtliches Terminmanagement sowie die Verwaltung von Materialien und Geräten sollte das Programm beherrschen. Die digitale Verwaltung der Materialien ist von Vorteil, da eine Herausforderung für eine neugegründete Zahnarztpraxis häufig die Lagerung der Materialien ist. Um Behandlungsausfälle zu vermeiden, sollte immer genügend Material auf Lager sein. Gleichzeitig können Sie nicht zu viele Materialien lagern, da diese sonst bis zur Behandlung eventuell nicht mehr haltbar sind.

4. Geeignetes Personal finden

Eine Zahnarztpraxis definiert sich über ihre Mitarbeiter und den Teamspirit. Der Erfolg Ihrer

Zahnarztpraxis hängt davon ab, ob Ihr Team den menschlichen Bedürfnissen der Patienten nachkommen kann oder nicht. Ein gutes Praxisteam zusammenzustellen ist dann am einfachsten, wenn die Vision und Ziele des Teams mit Ihren übereinstimmen. Beachten Sie deshalb bei der Einstellung von Mitarbeitern, ob sie bereits Erfahrung im entsprechenden Bereich haben, ob sie gerne mit Menschen arbeiten und wie ihre Lebenseinstellung ist.

Darüber hinaus spielen vier weitere Schritte eine wichtige Rolle bei der Existenzgründung:

5. Finanzierung organisieren und Kosten sparen

6. Führungskompetenz als Zahnarzt lernen

7. Marketing und Einnahmequellen für Ihre Zahnarztpraxis

8. Rechtliche Voraussetzungen beim Gründen einer Zahnarztpraxis

Worauf es bei all diesen Schritten ankommt, damit die Gründung einer Zahnarztpraxis gelingt, lesen Sie im ausführlichen Blogbeitrag unter:

www.solutio.de/zahnarztpraxis-grunden/

KONTAKT

solutio GmbH & Co. KG
Zahnärztliche Software und
Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-651
www.solutio.de



[Infos zum Unternehmen]

Praxismarketing: Los geht's mit der Positionierung



Praxismarketing

© Jacob Lund – stock.adobe.com

Für eine gelungene Etablierung einer neuen Praxis am Markt ist es wichtig, bereits im Vorfeld der Gründung genau über die eigene Positionierung, gewünschte Patientinnen und Patienten sowie vorhandene Mitbewerber im Umkreis nachzudenken – und darauf ein schlüssiges Praxismarketingkonzept aufzubauen. Wird dies konsequent umgesetzt, kann es nachhaltig zum wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis beitragen.

Autor: Daniel Münzenmayer

Doch vor der konkreten Überlegung, wie das Praxislogo oder die Website aussehen könnte, sollte zuerst die eigene Positionierung möglichst präzise formuliert werden. Die eigene Positionierung bildet die Grundlage aller weiteren Maßnahmen und lässt sich in drei effektiven Schritten finden:

1. Zielgruppe

Bei einer Neugründung besteht der große Vorteil darin, dass die Zusammensetzung des eigenen Patientenstamms von Anfang an selbst und (relativ) genau bestimmt werden kann. Je

klarer die eigene Zielgruppe definiert ist, desto leichter und erfolgreicher lässt sie sich gewinnen:

- Welche Personen sollen als Patienten gewonnen werden (und welche nicht)?
- Werden besondere Behandlungsschwerpunkte gesetzt (zum Beispiel Implantologie, Umweltzahnmedizin) beziehungsweise der Fokus auf eine bestimmte Patientengruppe (zum Beispiel Kinder, Berufstätige) gelegt?

- Wie groß ist das Potenzial am Praxisstandort?
Wie weit reicht das Einzugsgebiet?

2. Mitbewerber

Jede neue Praxis tritt in der Regel in einen vorhandenen Markt ein. Deshalb ist es wichtig, sich auch mit den zukünftigen Mitbewerbern näher auseinanderzusetzen – immer mit dem Ziel, sich selbst möglichst klar von diesen abzusetzen:

- Gibt es viele Mitbewerber (z.B. Stadt) oder wenige (z.B. Land)?
- Welche Praxen sind die größten Konkurrenten?
Welche Ausrichtung haben diese?
- Wo liegen die Stärken dieser Praxen? Wo liegen die Schwächen dieser Praxen?
- Was kann daraus gelernt werden?

3. Eigene Werte und Alleinstellungsmerkmale

Neben den externen Faktoren am Markt bildet die eigene Person des Praxisgründers den entscheidenden Baustein für die erfolgreiche Positionierung. Denn Haltung, Werte und Ziele des Inhabers bestimmen maßgeblich die zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Praxis:

- Was für eine Art von Praxis möchten wir sein?
- Was sind die individuellen Stärken der eigenen Praxis?
- Warum sollten Patienten gerade in unsere Praxis kommen?

Nach der ernsthaften Auseinandersetzung mit den jeweiligen Fragen ergibt sich eine einzigartige Identität der eigenen Praxis und daraus eine klare Positionierung – auf dieser Grundlage können nun konkrete Marketingmaßnahmen ergriffen werden.

ANZEIGE



solutio

No limits!

Wir kennen keine Grenzen, wenn es um das Wohl Ihrer Patienten geht.

Wir sind Ihr Partner für die digitale Zahnarztpraxis. Mit unserer Praxismanagement-Software charly, die Ihre Prozesse beschleunigt, und mit unseren innovativen Services, die Ihnen mehr Freiraum im Praxisalltag verschaffen.

www.solutio.de

Sinnvolle Marketingmaßnahmen

Bereits in der Vorbereitungsphase der Gründung sollte das Marketing nicht außer Acht gelassen werden, denn schon jetzt werden Grundlagen für den zukünftigen Erfolg gelegt und es besteht die Chance, frühzeitig erste Patienten für die eigene Praxis zu gewinnen. Außerdem werden so „Schnellschüsse aus Zeitnot“ vermieden, was langfristig Kosten spart und von Anfang an für ein klares Erscheinungsbild der Praxis nach außen sorgt. Je nach Positionierung und Standort unterscheiden sich die nötigen und sinnvollen Marketingmaßnahmen erheblich voneinander. Daher ist ein individuelles Konzept unerlässlich, um das zur Verfügung stehende Budget optimal auszunutzen. Dieses wird am besten gemeinsam mit dem Gründungs- oder Steuerberater festgelegt – idealerweise in Absprache mit einem professionellen Dienstleister, der aufzeigt, welche Maßnahmen mit welchen Kosten verbunden sind und wo Einsparungen vorgenommen werden können.

Welche Aktivitäten in den verschiedenen Phasen der Gründung nun konkret sinnvoll sein können, zeigt die nachfolgende beispielhafte Aufstellung:

Vor der Praxiseröffnung

- **Domain(s)** für die zukünftige Praxiswebsite reservieren
- **Corporate Design** mit professionellem Logo erstellen lassen (sofern schon vorhanden die Praxisarchitektur mit Farben und Stil berücksichtigen)
- **Praxisgrundausrüstung** erstellen lassen (Visitenkarten, Terminkärtchen, Briefkopf ...)
- **Social-Media**-Arbeit beginnen, zum Beispiel auf Instagram mit Einblicken hinter die Kulissen, (Um-)Bautagebuch, Vorstellung der Teammitglieder
- **Landing-Page** mit Countdown zur Eröffnung einrichten. Es muss noch keine voll funktionsfähige Website sein, aber Positionierung und Leistungsportfolio sollten deutlich werden. Auch Bilder der Praxis sind noch nicht notwendig, aber ein Porträt des Inhabers und (sofern schon vorhanden) des zukünftigen Teams sind hilfreich.
- je nach Standort/Zielgruppe: **Flyer zur Praxiseröffnung** erstellen und bereits vorab verteilen oder auslegen (z.B. Schulen/Kindergärten/Kinderärzte bei Praxen mit Schwerpunkt Kinder-/Jugendzahnmedizin)

Zur Praxiseröffnung

- **Google My Business Profil** erstellen
- je nach Standort und Zielgruppe: **Anzeigen in regionalen Zeitungen** oder Mitteilungsblättern schalten (relativ günstige Werbung, und insbesondere diese

vermeintlichen „Blättchen“ werden häufig noch sehr interessiert gelesen)

- **Eröffnungsfeier** (mit Fotos dokumentieren, lokale Presse einladen)
- Fertigstellung der **Praxisausrüstung** (Visitenkarten, Briefpapier, Terminkärtchen, Rezepte, Patientenformulare)
- kleines **Begrüßungsgeschenk** für die ersten (z.B. 100) Patienten

Nach der Praxiseröffnung

- Erweiterung der **Praxiswebsite** mit suchmaschinenoptimierten Texten
- kontinuierliche Pflege der **Social-Media**-Accounts (sofern vorhanden)
- Schaltung von **Google Ads** sowie eventuell Werbung in Social-Media-Kanälen
- Kooperationen mit möglichen **Multiplikatoren** (je nach Ausrichtung)
- **Themenflyer** zu bestimmten Leistungsgebieten

Fazit

Gezieltes Praxismarketing kann erheblich dazu beitragen, dass die Existenzgründung erfolgreich verläuft. Als Investition in den langfristigen Praxiserfolg ist es sinnvoll, sich bereits frühzeitig damit auseinanderzusetzen. Um sich wirkungsvoll von Mitbewerbern abzugrenzen und genau die Patienten zu gewinnen, die man erreichen möchte, sind eine klare Positionierung sowie ein schlüssiges Marketingkonzept für die eigene Praxis unerlässlich.

KONTAKT

Dipl.-Designer (FH) Daniel Münzenmayer

ZIELGERICHTET Design & Kommunikation

In den Biebesgärten 3

64850 Schaafheim

Tel.: 06073 7247671

dm@zielgerichtet.de



[Infos zum Autor]



All YOU need! Education, Networking, Mentoring

Raus aus der Uni – rein ins Berufsleben.

Ein Sprung ins kalte Wasser. Bei YOU finden Sie die Unterstützung, die Sie als Berufseinsteiger brauchen. Von der Assistenzzeit bis zur Gründung oder Übernahme der eigenen Praxis.

YOU are not alone: Die Curricula bieten Praxiswissen und -training in unterschiedlichen Fachbereichen abgestimmt auf den Wissensstand beim Uni-Abschluss. Gut für die Praxis, perfekt als Vorbereitung für Ihre Spezialisierung über eine Fachgesellschaft.



Jetzt **YOU**-Teilnehmer werden –
und zu einem der Curricula anmelden!

dentsplysirona.com/you

„Astrid Lindgren goes modern“

Zahnärztin Claudia Link hat sich in Aschaffenburg einen Traum erfüllt – eine eigene Zahnarztpraxis nur für Kinder und Jugendliche ganz nach dem Motto eines frechen, wilden und wunderbaren Mädchens mit abstehenden Zöpfen: „Ich mach mir die Welt, wie sie mir gefällt.“ Dabei beweist die Kinderzahnarztpraxis Villa Kuntermund eine Hingabe an die Zielgruppe, wie man es konsequenter kaum darbieten kann, wie die vorliegenden Einblicke zeigen.

Autorin: Dr. Caroline Gommel



Von den Behandlungsliegen bis zur Empfangstheke ist alles kindgerecht. Detailgenau ist auch die Umsetzung des Themas bei der Praxisgestaltung gelungen. Die Motive aus der Pippi-Langstrumpf-Welt ziehen sich wie ein roter Faden durch die Einrichtung: Farben, Lampen, Gegenstände, Mobiliar, das Schaukelpferd „Kleiner Onkel“ und eine Miniveranda mit Treppe für die kleinen Patienten an der Anmeldetheke lassen die Kinder staunen und eine Zahnarztangst erst gar nicht aufkommen. Manche Kinder betteln nach der Behandlung sogar, noch bleiben und spielen zu dürfen. Und wirklich: Die Villa Kuntermund ist auch für die begleitenden Erwachsenen ein echtes Erlebnis. „So etwas gab es zu meiner Zeit leider nicht“, hört man sie im Wartezimmer zu ihren Kindern sagen.

100 Prozent Zahnheilkunde für Kinder

Die Praxis liegt in einem mehrstöckigen modernen Gebäude mit Fahrstuhl. Das Haus ist Teil der Prime Park Anlage, einem neu gebauten Gewerbe- und Wohnkomplex in südöstlicher Stadtrandlage von Aschaffenburg. Topmoderne Architektur, eine Mischung aus Wohnen und Arbeiten, und all das in verkehrsgünstiger Lage mit ausreichend Parkmöglichkeiten. Für die Zahnärztin Claudia Link war das der ideale Standort, um ihre Kinderzahnarztpraxis einzurichten, obwohl ihr ursprünglicher Traum eine kleine Villa vorsah: „Beim Gedanken an eine Existenzgründung wollte ich unbedingt eine hundertprozentige Praxis für Kinder eröffnen – ohne Kompromisse.



Ablauf der Praxisgründung:

- Januar 2017: erstes Gespräch mit Pluradent
- März 2017: Auftrag für die Projektzusammenarbeit erteilt
- 18. Mai 2018: Eröffnungsfeier
- Fünf Assistentinnen und eine Auszubildende
- Vier Behandlungszimmer mit Pedoliegen
- Ein Narkoseraum mit Behandlungsliege
- Voll digitalisierte Praxis
- Warenwirtschaftssystem mit digitalisiertem Einkauf



Und dazu gehörte von Anfang an auch die Vorstellung einer Themenpraxis, am liebsten unter dem Motto Pippi Langstrumpf. Als es dann so weit war, suchte ich nach einer passenden alten, kleinen Stadtvilla. Und die gab es tatsächlich, allerdings nur auf dem Land. Die Standortnachteile waren zu groß, und ich habe die Villa verworfen.“

Planen mit Profis

Ursprünglich war Claudia Link auf der Suche nach einer geeigneten Praxisübernahme und stieß bei ihren Recherchen auf die Praxisbörse der Pluradent. Auf die erste Kontaktaufnahme folgten Gespräche mit der Spezialistin für Praxisübernahmen Frau Bich Ngan Do in Offenbach am Main. Relativ schnell wurde klar, dass es einfacher würde, das spezielle Konzept von Claudia Link als Neugründung zu verwirklichen. Um das auszuloten, zog Frau Do ihre Kollegin Sonja Schiers zu den Beratungsgesprächen hinzu. Die erfahrene Fachberaterin bei Pluradent verfügt nicht nur über ein sehr gutes Netzwerk, sie arbeitet auch eng mit den Immobilienprofis in ihrer Region zusammen, um geeignete Objekte für ihre Kunden zu finden. Nachdem sie alle Anforderungen von Claudia Link kennengelernt hatte, brachte Frau Schiers das Gebäude im Prime Park ins Spiel, in dem sie auch die Laborplanung eines ihrer Kunden begleitet hatte. Claudia Link war zunächst nicht begeistert: „Es war so ganz anders, als ich es mir vorgestellt hatte. Aber nach dem ersten Besichtigungstermin ist mir klar geworden, welche enormen Vorteile dieser Standort bot: eine Megalage und gerade 200 Meter Luftlinie von unserem Zuhause entfernt. Allerdings ist das Pippi-Langstrumpf-Thema weit weggerutscht. Ich dachte, ich kann ja aus einem Neubau keine Villa Kunterbunt machen. Schließlich wollte ich nicht einfach eine Praxis, wo ein Pferd und ein Äffchen an der Wand hängen. Ich wollte eine Erlebniswelt für die Kinder.“

Erlebniswelt Praxis

Die Entscheidung für den Standort Prime Park war getroffen. Gemeinsam mit Sonja Schiers und dem Pluradent Interior Designer Markus Rotsch begannen Claudia Link und ihr Mann, die sinnvolle räumliche Aufteilung der Praxis zu entwerfen. Und weil das Praxisthema für die Gründerin so wichtig war, stellte sie irgendwann die alles entscheidende Frage: „Wo ist das Problem, die Pippi Langstrumpf einfach in die moderne Praxis einzubauen? Warum kann man nicht die Tür öffnen und man ist in der Villa Kunterbunt?“ Damit war der Knoten geplatzt, und auf einmal lief alles wie am Schnürchen. Die Gestaltungsideen wurden von Innenarchitekt Markus Rotsch sofort aufgenommen und umgesetzt: Die Veranda betritt man nun an der Empfangstheke, die Facettentüren und speziell hohen Fußleisten sind den Pippi-Langstrumpf-Filmen nachempfunden. Jedes Behandlungszimmer stellt außerdem einen Wohnraum der Villa dar, und mit dem Wartezimmer betritt man das „Taka-Tuka-Land“. Auf die Frage, wie denn ein Pippi-Langstrumpf-Lichtkonzept aussieht, antwortet Claudia Link lachend: „Alte Objekte – neueste Technik! Wir haben Messinglampen, und über der Theke schwebt ein Kronleuchter. Die eigentliche Beleuchtung regeln wir über indirektes Licht mittels abgehängten Lichtblöcken.“

Wer kann diese Ideen umsetzen?

Schwierig war tatsächlich, Handwerker zu finden, die die speziellen Vorstellungen auch umsetzen konnten. Hier half der Zufall, die regionalen Kontakte der Familie Link und das Pluradent-Netzwerk. Ein Aschaffenburg Lightplaner nahm sich trotz Kapazitätsproblemen des Themas an, weil er es so schön fand, und den Schreiner machte Claudia Links Ehemann beim Einkaufsbummel in der City ausfindig. All diese ausfüh-



ärztin hat mich nachhaltig beeindruckt, daher habe ich es auch für meine Praxis übernommen. Alle Prozesse sind strukturiert, schriftlich niedergelegt und werden per Checkliste kontrolliert. Peggy Peters, Pluradent-Kollegin von Prodent Consult, hat unser Qualitätsmanagement hier aufgebaut. Sie schult auch einmal pro Jahr meine Belegschaft.“

Für Patienten da sein

Claudia Link hatte keine schlaflosen Nächte bei der Praxisgründung: „Ich habe mich immer extrem gut aufgehoben gefühlt und konnte die Praxis von Anfang an aus der Marketing-sicht planen. Es ist wirklich beeindruckend, wie meine Vision nun in der Realität wirkt. Die Kinder merken nicht, dass sie beim Zahnarzt sind.“ Auch nach Eröffnung der Villa am 18. Mai 2018 setzte sie auf den Service und die Unterstützung ihres Depots und nutzte einen Pluradent-Fullservice- und Wartungsvertrag. Als berufstätige Mutter und leidenschaftliche Zahnärztin will sie für ihre Kinder und Patienten da sein. „Dinge, mit denen ich mich nicht auskenne, übertrage ich daher an Menschen, auf die ich mich verlassen kann.“

Fotos: © Lothar Rößling

renden Betriebe galt es selbstverständlich, zu koordinieren und anzuleiten, und da Claudia Link zum Zeitpunkt des Praxisausbaus mit ihrem dritten Kind schwanger war, vertraute sie der professionellen Bauleitung der Pluradent: „Die Koordination war zu tausend Prozent Pluradent, und ich würde das auch immer wieder so machen. Pluradent hat den Praxisausbau gemanagt und alle externen Firmen in die Planung mit integriert. Das hat absolut reibungslos funktioniert. Das liegt auch an der Kultur des Hauses: Sonja Schiers und ihre Kollegen stehen immer über alle Kanäle als Ansprechpartner zur Verfügung.“

Arbeitsabläufe und Qualitätsmanagement

Claudia Link hatte aus der Erfahrung in den Praxen zuvor ganz konkrete Vorstellungen, was sie in Hinblick auf die Arbeitsabläufe und das Qualitätsmanagement haben und wie sie ihre Vorstellungen von kindgerechtem Behandeln umsetzen wollte. Eine grundsätzliche Entscheidung war das Arbeiten auf Trays, also nicht mit Instrumenten aus den Schubladen. Es befördert das strukturierte Arbeiten und ermöglicht die Kontrolle, bedarf aber einer gewissen Lagerkapazität. Bei der Behandlung bringt es mehr Ruhe, da die Trays unter der speziellen Pedolage versteckt sind, denn die kleinen Patienten sollen die Instrumente nicht sehen. Auch die Technik, zum Beispiel der Sterilisationsraum, sollte für Patienten nicht einsehbar sein, aber dennoch mussten die Laufwege so kurz wie möglich sein. All diese Anforderungen wurden im Layout der Praxis berücksichtigt.

Ein weiterer wichtiger Punkt war das Qualitätsmanagement, das Claudia Link von Anfang an konsequent mit eingeplant hatte: „Das QM-System aus meiner ersten Anstellung als Zahn-



Dr. Caroline Gommel
[Infos zur Autorin]

KONTAKT

Villa Kuntermund

Praxis für Kinder- und Jugendzahnheilkunde

Prime Park

Würzburger Straße 172, 63743 Aschaffenburg

Tel.: 06021 8672124

info@villa-kuntermund.de

www.kinderzahnarzt-aschaffenburg.de

Pluradent AG & Co KG

Kaiserleistraße 3, 63067 Offenbach am Main

Tel.: 069 82983-0

www.pluradent.de



[Infos zum Dentaldepot]

„Ich war mir immer meine eigene Messlatte ...“



Autorin: Marlene Hartinger

Zahnarzt Dr. Sandro Strößner hat im Januar 2018 seinen 270 Quadratmeter großen Praxisneubau in Weißenfels eröffnet – auf dem Weg bis zur Eröffnung hat er ganz bewusst alles anders gemacht als alle anderen und damit bewiesen, dass, wenn das Ziel im Kopf wie auf dem Papier klar ist, eigentlich keine Hürde und kein Risiko zu groß erscheinen. Und von beidem gab es, wie uns der junge Zahnarzt versichert, mehr als genug.



Anfang Januar 2018 wurde der Praxisbetrieb im Neubau in der Leopold-Kell-Straße 25 gestartet. Die helle und großzügige Praxis im unteren Teil des Gebäudes verfügt über drei Behandlungszimmer, allesamt mit Blick auf einen grün bewachsenen Garten. Die Popularität der Praxis zeigt sich unter anderem in der großen Zahl an Neupatienten pro Woche: Diese beläuft sich auf 20 Patienten aus Weissenfels und Region.

Herr Dr. Strößner, Sie haben Anfang 2018, mit nur 30 Jahren, Ihre komplett neu gebaute Praxis im Zentrum von Weissenfels eröffnet. Wie haben Sie alles – Studium, Assistenzzeit und Niederlassung – bis zur 30 geschafft?

Ich war schon sehr früh auf meine Ziele fokussiert, und meine Eltern haben meinen gesunden Ehrgeiz gefördert. Und weil ich später mein eigener Chef, finanziell vollkommen unabhängig und ganz frei in meiner beruflichen Gestaltung sein wollte, bot sich der Beruf des Zahnarztes einfach an. Nachdem ich den Entschluss gefasst hatte, bin ich zielgerichtet die notwendigen Schritte gegangen – Studium, Promotion, Assistenzzeit und Niederlassung. Dabei komme ich nicht aus einem zahnmedizinischen Elternhaus, hatte also weder Vater noch Mutter in dem Beruf und konnte somit auch nicht auf deren Erfahrungen oder Praxisräumlichkeiten zurückgreifen. Ich musste jede Erfahrung neu machen. Das war teilweise hart, und vieles, was ich in der Vorbereitungs- und Bauzeit meiner Praxis erlebt habe, war sehr ernüchternd.

Letztlich aber hatte ich mein Ziel ganz klar vor Augen, konnte die zum Teil großen Risiken und den Druck immer wieder auf eine einfache Formel runterbrechen: Ich mache alles anders als alle anderen. Ich war mir immer meine eigene Messlatte, und das hat sehr gut funktioniert.

Eine Praxisübernahme hat Vorteile – man übernimmt einen bestehenden Patientenstamm sowie bisherige Praxismitarbeiter und kann auf etablierte Strukturen zurückgreifen. Haben Sie jemals eine Übernahme erwogen?

Kurzzeitig hatte ich die Möglichkeit in Betracht gezogen, aber schnell verworfen. Damals hatte ich mir ausgewählte Praxen in der Umgebung angeschaut, die als „modern“ deklariert wurden und zur Abgabe standen, und musste ganz schnell feststellen, dass das nicht für mich infrage kam. Denn das Attribut „modern“ wurde hier sehr weit gefasst und entsprach in keinsten Weise meinen Vorstellungen von modern und zeitgemäß. Und das, was Sie als Vorteile einer Übernahme beschreiben, sehe ich als Nachteile.

Dr. Sandro Strößner, Jahrgang 1987, mit seinem Praxisteam. Momentan arbeiten drei angestellte Zahnärztinnen in der Praxis.



Der Empfangsbereich mit Blick auf den Beratungsraum aus Glas. Somit kann man von außen sehen, wenn eine Beratung stattfindet.

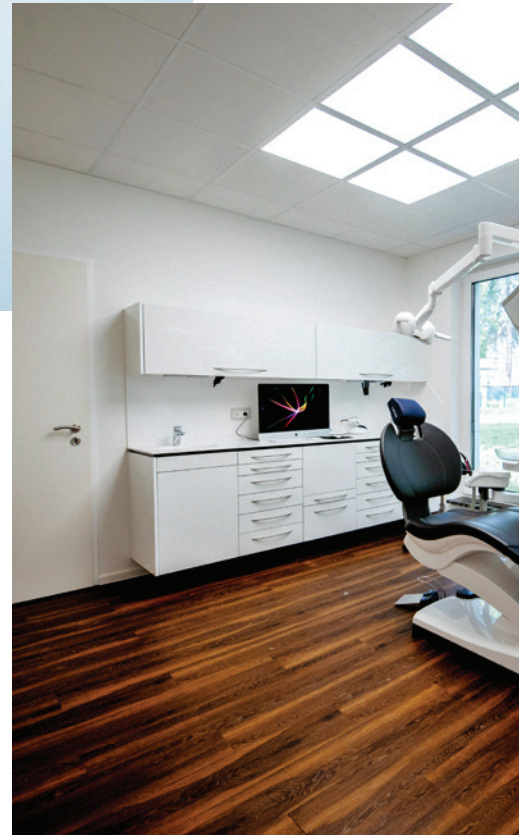
Wie das?

Ich hatte mir während der Assistenzzeit einen Patientenstamm aufgebaut, den ich, so war es vereinbart, in meine spätere eigene Praxis mitnehmen würde. Insofern brauchte ich keine weiteren Patienten. Zudem bin ich überzeugt, dass die Übernahme von bisherigen Mitarbeitern eher zu Konflikten führt als Vorteile birgt. Wie kann ich als junger Chef von 30 Jahren einer langjährigen und in der Regel deutlich älteren Mitarbeiterin eine neue Arbeitsweise abringen, ohne dass Frust und Missverständnisse entstehen? Das geht nicht. Und auch die Übernahme der Behandlungseinheiten ist eher eine Last als ein Gewinn, denn das, was man übernimmt, braucht in der Regel bald Updates, in die man dann zwangsläufig investieren muss. Deshalb war für mich klar, dass ich eine neu gebaute Praxis wollte, die vollkommen meinen Vorstellungen entspricht. Und das trotz aller damit einhergehenden Risiken. Aber diese Risiken sind, wenn man mal genau hinschaut, vertretbar. Denn was wäre, wenn es (was sehr unwahrscheinlich in unserem Beruf ist) vor den Baum geht, also das Worst-Case-Szenario eintritt? Man ist insolvent, muss über mehrere Jahre angestellt arbeiten und erreicht

dann einen Punkt zum Neustart. Das Leben endet nicht, sondern ändert sich allenfalls. Keiner kommt ins Gefängnis, keiner stirbt, wenn das Projekt aus irgendeinem Grund nicht funktioniert. Diese Einstellung hat mir sehr geholfen, auch mit dem großen Investitionsvolumen umzugehen und einen klaren Kopf zu behalten.

Wie hat sich die Standortsuche für Ihren Neubau gestaltet?

Meine Standort- bzw. Grundstückssuche war leider vor allem von einer Erkenntnis geprägt: Das mir keine Institution, die ich dazu kontaktierte, wirklich helfen wollte. Weder Stadt noch Land. Es hieß immer nur: „Nein, das geht nicht!“ – Es hieß nie: „Wir finden eine Lösung.“ In den Medien wird groß postuliert, dass man die jungen Zahnärzte in den kleineren Orten und im Osten halten möchte, aber meine Erfahrung hat leider das Gegenteil gezeigt. Und viele, die mit Regeln gegen meine Anfragen argumentierten, kannten diese Regeln nicht mal. Das war unglaublich. Dabei entsteht nicht alle Tage ein Neubau in der Größenordnung meiner Praxis in Weißenfels, der die Infrastruktur und das Stadtbild stärkt und zugleich attraktive und sichere Arbeits-



stellen bietet. Das schien aber keinen zu interessieren. Ich musste in dieser Zeit viel Geduld und Durchhaltevermögen entwickeln, um mein Projekt voranzubringen. Letztlich, nach langer Suche, fand ich das Grundstück, auf dem jetzt meine Praxis steht. Das war damals in einem absoluten Urwald-Zustand und keiner wusste, wem es gehörte. Meine Eltern haben dann den Besitzer, die WVV (Wohnungsverwaltung Weißenfels GmbH) ausfindig gemacht. Wir sprachen dort vor, ich zeigte meine genauestens ausgearbeiteten Pläne, einschließlich meines Praxiskonzeptes, und dann gab man mir die Zusage für mein Vorhaben. Das Grundstück war ideal gelegen, um-

Die Behandlungsräume der Praxis sind mit großen Fenstern ausgestattet, die viel Tageslicht ermöglichen.



geben vom Deutschen Roten Kreuz, einer Internistinnenpraxis, Grundschule, Kindergarten und Feuerwehr. Zudem ist das affluente Wohnviertel Weißenfels West auch gleich um die Ecke.

Stichwort Finanzierung: Wie sind Sie hier vorgegangen?

Für die Finanzierung über die Bank musste ich eine Baufirma finden, die mir eine Planung des Gebäudes erstellte. Allein für eine solche Erstellung werden zehn bis 15 Prozent vom Gesamtwert veranschlagt. Ich hatte also zu diesem Zeitpunkt schon Kosten für das Grundstück und die Planung generiert, ohne eine wirkliche Summe auf dem Konto zu

haben. Doch die Suche nach einer Baufirma lief ins Leere: Zwar sagten mir die Firmen im Ort anfänglich schnell einen Hausbau zu, als ich aber den an meinen Skizzen orientierten, fertigen Entwurf der Räumlichkeiten von der Innenarchitektin vorlegte, war Funkstille. Keine Firma meldete sich zurück. Schließlich machte mein Unternehmensberater eine Firma aus Bautzen ausfindig, die den Bau dann umsetzte. Ich arbeitete damals mehr als 40 Stunden in der Praxis am Stuhl, nahm ständig Termine nebenbei wahr und promovierte noch dazu! Das war eine kräftezehrende Phase.

Mit der Kalkulation stellte mein Unternehmensberater die notwendigen Unterlagen für die Banken zusammen, von denen ich allesamt eine Zusage bekam. Als dann das Onlinebanking bei der Bank meiner Wahl freigeschaltet wurde und ich plötzlich mit einer riesengroßen Summe hantieren konnte, hatte ich vor meinem eigenen Einsatz doch etwas Ehrfurcht. Mit nur 30 Jahren überwies ich Summen im sechsstelligen Bereich. Das war keine Kleinigkeit. Letztlich aber habe ich einen großen Vorteil gegenüber anderen mittelständischen Unternehmen, die mit ähnlichen Summen kalkulieren – während man im freien Handel Kunden von einem Produkt überzeugen muss, ist das bei mir nicht der Fall. Mich sehen die Patienten und wissen sofort, dass sie mich brauchen. Das ist, wenn man es so betrachtet und etwas salopp formuliert, total easy.

Die Baugenehmigung ist ja oftmals ein heikles Thema. Wie war das bei Ihnen?

Ende 2016 hatte ich alle notwendigen Unterlagen beim Bauamt eingereicht und dann zog sich der eigentliche Bau nochmal in die Länge, da ich mich ständig wegen Details in Ämtern rückversichern musste. Vieles davon war wirklich absurd. Zum Beispiel rief mich das Gesundheitsamt an und sagte: „Herr Strößner, was ist eigentlich ein OP-Eingriffsraum?“ Als ich dann um den dafür zuständigen Verantwortlichen, der das genehmigen sollte, bat, sagte mir die Dame am Telefon: „Ja, das bin doch ich.“ Wie war das möglich! Die Person, die diesen Raum genehmigen sollte, wusste nicht mal, was diesen Raum ausmachte. Ich verant-

wortete ein Projekt über Millionen und bekam dann solche Anrufe! Ich habe manchmal wirklich gedacht, ich komme bei „Verstehen Sie Spaß“ raus. Denn solche Telefonate musste ich jede Woche führen. Und gleichzeitig lief mir die Zeit davon. Ich hatte meine Patienten ab dem 2. Januar 2018 einbestellt. Wenn ich diesen Zeitpunkt nicht geschafft hätte, wären die Patienten woanders hingegangen. Der Druck war spürbar und wurde durch die zahlreichen bürokratischen Hürden nicht weniger. Letztlich war dann die Praxis innerhalb von acht Monaten fertiggestellt und ich eröffnete wie geplant am ersten Werktag im Januar 2018.

In einer Anleitung zur Gründung – Was würden Sie unbedingt festhalten?

Ich kann aus ganzer Überzeugung sagen: Man macht schon vieles richtig, wenn man es anders macht als alle anderen. Ich wurde am Anfang von fast allen Seiten nur belächelt. Der Tenor war: „Was ich da vorhabe, das wird nichts.“ Hätte ich auf die anderen und ihre Agenda gehört, wäre ich heute nicht hier. Es ist wichtig, dass man sich entscheidet, einem bestimmten Kreis an Menschen ohne Abstriche zu vertrauen. Und man sollte versuchen, wenn auch nur kurzzeitig, zu verstehen, was man unterschreibt. Das sind ja zum Teil wahnsinnige Verklausulierungen und viel Kleingedrucktes. Ich habe mir immer alles von meinem Unternehmensberater erklären lassen und dann sofort unterschrieben, solange ich noch wusste, worum es ging. Es ist wichtig, dass man eine gute Mischung aus Vertrauen und Verstehen entwickelt und auch einen Plan B im Hinterkopf hat, für den (wenn auch unwahrscheinlichen) Fall, dass etwas schiefgeht und man von vorne starten muss. Aber da man ja nicht alleine im Boot sitzt und viele (allen voran die Bank) daran Interesse haben, dass man Gewinne einfährt, hat das Risiko von Plan A gewissermaßen eine Rückversicherung. Das Ganze so zu denken, hat mir sehr geholfen und ich kann es nur empfehlen.

Fotos: © Maxi Sänglerlaub

Praxisgründung und Familie? **Na klar!**

Das fünfjährige Zahnmedizinstudium ist geschafft! Und jetzt? Gleich Schwerpunktausbildung oder lieber erst mal in vielerlei Bereichen Erfahrungen sammeln? Und wie lassen sich Beruf und eigene Kinder vereinbaren? Zahnärztin Rebecca Otto gibt über ihren ganz persönlichen Werdegang nach dem Studium Auskunft und bietet dabei Tipps zur Praxisgründung (mit Familie).

Autorin: ZÄ Rebecca Otto

Die zweijährige Vorbereitungszeit als Assistent in einer vertragszahnärztlichen Praxis ist eine gute Möglichkeit, praktische Fähigkeiten zu vertiefen, und notwendig, um später eine Kassenzulassung bei der zuständigen KZV beantragen zu können. Ich habe während des Studiums die Kinderzahnheilkunde für mich entdeckt und während meiner Assistenzzeit in einer allgemein Zahnärztlichen Zahnarztpraxis mit vielen Patienten aus dem Bereich Parodontologie und Funktionstherapie umfangreiche praktische Erfahrung bei der Versorgung von Patienten aller Altersgruppen gesammelt. Ich wurde schneller und routinierter bei der Füllungs-therapie, aber mein Wunsch, ausschließlich Kinder zu behandeln, blieb bestehen.

Spezialisierung

Die Weiterbildung zu einem der möglichen Fachzahnärzte bedingt eine mehrjährige fachzahnärztliche Ausbildung an einer zugelassenen Weiterbildungsstätte. Bei der jeweiligen Zahnärztekammer kann man sich nach den Modalitäten der Weiterbildungslehrgänge erkundigen. Ich habe nach meiner Vorbereitungszeit eine Stelle als angestellte Zahnärztin in einer reinen Kinderzahnarztpraxis in Hamburg angenommen. Neben meiner Tätigkeit in der Praxis habe ich noch eine curriculare Fortbildung im Bereich der Kinderzahnheilkunde absolviert. Solche Fortbildungskonzepte werden von einigen Kammern und auch der Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) angeboten. Um später einen Tätigkeitsschwerpunkt in seiner Praxis ausweisen zu können, sind curriculare Fortbildungen oft eine Grundvoraussetzung.



Tipp: Haftpflichtversicherung

Zur Beschäftigung eines angestellten Zahnarztes bedarf der Praxisinhaber einer Genehmigung des Zulassungsausschusses der jeweiligen KZV (§ 32b ZV-Z). Obwohl der Praxisinhaber gegenüber Krankenkasse und Patienten bei Behandlungsfehlern haftet, empfiehlt es sich, eine eigene Haftpflichtversicherung abzuschließen. Ebenfalls lohnt es sich, frühzeitig in eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu investieren.

Vielfältige Arbeitsverhältnisse

Wie möchte man zukünftig arbeiten? Als Angestellte in einer Praxis, Klinik oder in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ)? Selbstständig in eigener Praxis, als Sozium in einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG), mit einer Neugründung oder der Übernahme einer bestehenden Praxis? Die häufigste Form der Berufsausübung in der Zahnmedizin ist aktuell die Selbstständigkeit in einer Einzel- und Gemeinschaftspraxis. Bei der Altersstruktur waren 2017 gut zwei Drittel der Zahnärzte zwischen 31 und 40 Jahre alt.¹

Selbstständigkeit: Pro und Kons

Ein Vorteil der Selbstständigkeit ist die unternehmerische Entscheidungsfreiheit bei der Praxisführung. Nachteil sind hohe Investitionskosten – je nach Praxisform von durchschnittlich 504.000 EUR und der zu bewältigende bürokratische Aufwand.¹ Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie und die Arbeitszeitgestaltung sprechen für viele Angestellte gegen die Selbstständigkeit. Aber Selbstständigkeit schafft Freiräume und Unabhängigkeit. Zudem lässt sich die eigene Einkommenssituation aktiv gestalten. Entscheidende Faktoren für den Erfolg der eigenen Praxis sind gute Vorbereitung und realistische Planung.

Notwendige Schritte für einen erfolgreichen Start in die Niederlassung

Nachdem ich mich nach zweieinhalb Jahren als angestellte Zahnärztin entschieden hatte, in die Selbstständigkeit zu wechseln, habe ich zunächst einen Businessplan für meine Idee einer Kinderzahnarztpraxis erstellt. Im ersten Schritt bedeutete dies eine Marktanalyse: Wie viele potenzielle Patienten gibt es und welche Stadt in Thüringen wäre als Standort geeignet?

Weitere wichtige Inhalte sind geplante Investitionskosten und laufende Kosten – aufgeschlüsselt nach Personal- und Materialkosten bis hin zu Raummieten, Kosten für Kredite, Beiträge sowie private Ausgaben. Ich habe meine möglichen Einnahmen auf Basis der Erfahrungswerte anderer Kinderzahnarztpraxen und des Patientenpotenzials kalkuliert und auf dieser Basis berechnet, wann die Praxis rentabel sein wird.

Nach Fertigstellung des Businessplans und des Konzepts bedarf es einer Finanzierung und geeigneter Räumlichkeiten. Ich habe verschiedene Banken angefragt und mich nach mehreren Gesprächen für eine Bank entschieden. Bei den Räumlichkeiten habe ich darauf geachtet, für junge Familien und auch Menschen mit



Gerade bei der Praxisgründung ist eine —————> **gezielte Vorbereitung** ein wichtiger, wenn nicht sogar der wichtigste Baustein für einen langfristigen Erfolg.

Behinderung gut erreichbar zu sein, in der Praxis aber auch genügend Platz für die gesamte Familie bereitzustellen. Mit Hilfe der Grundrisse habe ich die Ausstattung der Räume skizziert und überlegt, ob sich hier die Abläufe und die Idee einer Kinderpraxis verwirklichen ließen. Letztlich habe ich mich für 400 Quadratmeter entschieden, aber zu Beginn nur drei von sechs Behandlungsräumen vollständig eingerichtet.

Professionelle Unterstützung

Den Businessplan habe ich selbst verfasst und mich dabei intensiv mit den betriebswirtschaftlichen Aspekten einer Zahnarztpraxis auseinandergesetzt. Ein Steuerberater hat die Ergebnisse geprüft und bestätigt. Bei der Finanzierung habe ich auf eine Bank gesetzt, die über viel Erfahrung im Gesundheitsmarkt verfügt. Praxisplanung und Umbau sind für uns Zahnärzte sicherlich eine große Herausforderung, denn es geht nicht nur darum, eine ansprechende Praxisgestaltung zu realisieren, sondern bei der Ausstattung müssen auch spezifische Gesetze und Vorschriften beachtet werden. Ich hatte mehrere Dentaldepots und einen Projektmanager an meiner Seite. Projektmanager oder Bauleiter koordinieren die am Um- oder Ausbau beteiligten Gewerke und achten auf die Schnittstellen zwischen Handwerker und Depot.

Patientengewinnung, Qualitätsmanagement und Abrechnung

Aus zwei Großraumbüros ist so nach drei Monaten Umbauzeit die erste reine Kinderzahnarztpraxis Thüringens entstanden. Im Alter von 29 Jahren hatte ich hohe Schulden, Verantwortung für drei Mitarbeiter – und null Patienten.

Zeit für Marketing. Ich habe Kollegen in meiner Stadt zur Eröffnung eingeladen. Ich habe mich ebenfalls persönlich bei allen Kinderärzten sowie Kinderpsychologen vorgestellt. Zusätzlich habe ich für verschiedene Zeitungen und Zeitschriften Beiträge verfasst. Nach sechs Monaten hatte ich die in meinem Businessplan anvisierten Patientenzahlen mehr als verdoppelt. Diese sechs Monate habe ich auch genutzt, um ein Qualitätsmanagement zu installieren, ein Materialwirtschaftssystem zu implementieren und im Rahmen verschiedener Kurse meine Kenntnisse in zahnärztlicher Abrechnung zu vertiefen. In den ersten drei Jahren führte ich die Abrech-

nung meiner Praxis in vollem Umfang selbst durch und bin auch weiterhin tief in dieser Materie. Mittlerweile besteht die Praxis seit elf Jahren und ich beschäftige 13 Mitarbeiter.

In dieser Zeit organisierte ich die Praxis mit Praxismanagerin, Rezeptionsmanagerin und Leitung des Assistenzpersonals. Diese gut organisierte Struktur der Praxis gab mir die Möglichkeit gegeben, mehr Zeit mit meiner Familie zu verbringen und ein Kind zu bekommen. Durch meine Selbstständigkeit konnte ich bestimmen, wie lange ich arbeite und wann ich wieder einsteigen möchte. Mein Mann ist ebenfalls selbstständig und wir konnten beide unseren Arbeitsalltag selbst organisieren.

Fazit

Ich empfinde meine Selbstständigkeit als großen Vorteil, da ich voll und ganz die Freiheit besitze, mir die Arbeit einzuteilen und die anfallende Praxisbürokratie in die Schlafenszeit meines Kindes verlegen zu können. Praxisgründung und Familiengründung sind somit für mich bewiesenermaßen Projekte, welche gut miteinander vereinbar sind. Man muss sich nur umfassend vorbereiten und immer wieder organisieren. Gerade bei der Praxisgründung ist eine gezielte Vorbereitung ein wichtiger, wenn nicht sogar der wichtigste Baustein für einen langfristigen Erfolg.

1 Statistisches Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer 2018/2019.

KONTAKT

ZÄ Rebecca Otto
Zahnarztpraxis für Kinder
Paradiesstraße 6, 07743 Jena
Tel.: 03641 637800
www.kinderzahnärztin-otto.com



[Infos zur Autorin]





*BLUE*marina

Die Yacht für Ihre Praxis

Dentaldesign für Individualisten – made by dental bauer

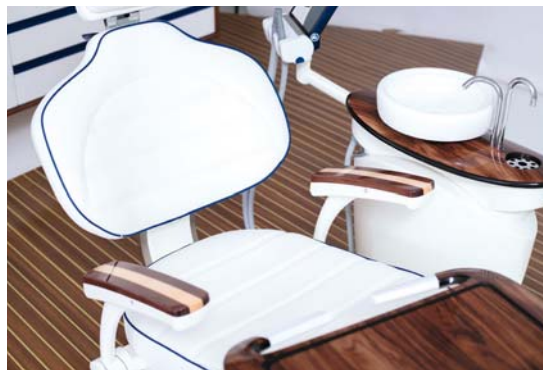
Inspiriert vom Charme und der Ästhetik sportlicher Motorboote, hat dental bauer eine Designlinie kreiert, die bis ins feinste Detail mit den charakteristischen Merkmalen des Yachtdesigns spielt.

Mit der dynamischen Behandlungseinheit und dem schnittigen Möbelsystem dieser Premiumlinie revolutioniert dental bauer die Optik konventioneller Praxismöbel und beschreitet neue Wege in der maßgeschneiderten Praxisplanung.

Leben Sie Ihre Leidenschaft für das Besondere und genießen Sie die Ästhetik eines außergewöhnlichen Designs. Schaffen Sie eine unverwechselbare Atmosphäre in Ihren Behandlungsräumen und verleihen Sie so Ihrer Praxis ein ausdrucksstarkes Alleinstellungsmerkmal.

Gönnen Sie sich eine Innovation – die Yacht für Ihre Praxis.

**bluemarkina, die limitierte
Exklusivlinie von
dental bauer
– bestellen Sie jetzt!**



DESIGNKONZEPT^{db}

„Vorläufig“ in neuer Qualität: Die KFO-„Pop-up-Praxis“

Bei der Niederlassung in eigener Praxis – ob zahnmedizinisch oder kieferorthopädisch – gibt es unzählige Faktoren zu berücksichtigen. Darunter die richtigen Praxisräumlichkeiten. Davon sollten Sie sich aber keinesfalls ausbremsen lassen. Worauf es vor allem ankommt? Ein schlüssiges Konzept, das Sie Ihren zukünftigen Patienten vermitteln können und auf das Ihr Marketing aufbaut. Die Gründungsstory der kieferorthopädischen Praxis DR MEYDING/DR MEYDING ist dafür ein tolles Beispiel.

Autorin: Nadja Alin Jung

Die Kieferorthopäden Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben im vergangenen Herbst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das Besondere: Statt sich lange mit der Suche nach der perfekten Immobilie aufzuhalten, haben sie ihre „Pop-up-Praxis“ mitten in der Altstadt von Wetzlar eröffnet. In ihrer temporären Praxis am Domplatz hat das Ehepaar mit einem großen Marketingaufschlag den Startschuss gesetzt, bevor 2021 der Umzug in die neuen, langfristigen Räumlichkeiten bevorsteht – und zwar zusammen mit dem bis dahin gewonnenen Patienten- und Überweiserstamm.



Das Modell „Pop-up-Praxis“

Temporär und vorläufig – das verbirgt sich hinter dem englischen Begriff „pop up“. Diese Beschreibung gilt aber allein für den Standort. Für eine begrenzte Zeit beherbergt eine vorübergehend nutzbare Immobilie die Praxis samt hochmoderner Ausstattung und styliher Einrichtung, bevor es weitergeht in ein anderes, dann fixes Objekt. Von vornherein in die Außendarstellung integriert, macht das „Pop-up“-Konzept neugierig und zieht sich wie ein roter Faden durch die Patienten- und Überweiserkommunikation. Auf diese Weise werden Patienten und Kollegen von Anfang an auf dem Weg in die spätere, dauerhafte Praxis einbezogen. Und weil die Idee von der „Pop-up-Praxis“ so neu ist, erfreut sie sich größter Beliebtheit in Wetzlar und der Region.



Patienten gewinnen mit dem „Pop-up“-Konzept

Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben sich frühzeitig entschieden, ihr Praxismarketing in professionelle Hände zu legen. Daher konnte die Bewerbung der neuen Praxis mit dem breit gefächerten Versand einer Opening Card beginnen, die schon vor dem Tag der Eröffnung auf die zukünftige „Pop-up-Praxis“ DR MEYDING/DR MEYDING aufmerksam machte und dazu einlud, einen ersten unverbindlichen Kennenlernermin zu vereinbaren. Diese Maßnahme kam sehr gut an, sodass das Ehepaar Meyding mit einem gut gefüllten Bestellbuch starten konnte. Das außergewöhnliche Praxismodell sprach sich in und um Wetzlar außerdem schnell herum – und bleibt in Erinnerung!

Überweiser überzeugen

Gerade für eine kieferorthopädische Fachpraxis nicht zu vernachlässigen: eine professionelle und sympathische Überweiseransprache. Um sich persönlich bei den Kollegen in der Region vorzustellen, kündigten sich die Dres. Meyding mit einem Brief an und vereinbarten einen persönlichen Termin, um die Kollegen kennenzulernen und sowohl das Behandlungs-



konzept als auch das Modell der „Pop-up-Praxis“ zu erläutern. Auf diese Weise schufen Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding von Anfang an eine solide Überweiserstruktur. Und weil sie von Beginn an deutlich machen, dass 2021 ein Praxisumzug bevorsteht, sind die besten Voraussetzungen dafür gelegt, dass Patienten und Überweiser DR MEYDING/DR MEYDING von der „Pop-up-Praxis“ in die neue Immobilie folgen.

Website, Praxisflyer und Co. – alles nur provisorisch?

Auch wenn die Räumlichkeiten nicht auf Dauer sind – die Außendarstellung, online wie offline, leidet darunter keineswegs. Die grundlegende Geschäftsausstattung wie Visitenkarte, Briefpapier und Anamnesebogen stand pünktlich zur Eröffnung druckfrisch bereit. Und um von Anfang an eine Webpräsenz zu haben und im World Wide Web gefunden zu werden, entschieden sich Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding für eine vollumfängliche Website, die mittlerweile auf www.kieferorthopaedie-meyding.de live ist.

Für ihr Website-Layout setzt das Ehepaar Meyding neben informativen Texten vor allem auf einen großflächigen Bildeinsatz. Um hierfür ansprechendes Bildmaterial zu schaffen, das Emotionen transportiert und Lust darauf macht, die Praxis kennenzulernen, fand ein professionelles Fotoshooting statt, das keinen Zweifel daran lässt, dass die „Pop-up-Praxis“ stylish, modern und einladend ist. Nach dem Umzug werden die Bilder um einige neue Architekturaufnahmen ergänzt, können ansonsten aber hervorragend weitergenutzt werden.

Fazit

Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding gehen in Sachen Praxisneugründung mit gutem Beispiel voran. Die ideale Immobilie lässt noch auf sich warten? Das hat die beiden Kieferorthopäden nicht davon abgehalten, sich den Traum von der eigenen Praxis zu erfüllen. Im Gegenteil: Sie haben die Chance genutzt und mithilfe eines schlüssigen Marketingkonzepts ihre „Pop-up-Praxis“ in Wetzlar bekannt gemacht. So blicken sie nun, einige Monate nach der Eröffnung, auf einen gelungenen Kick-off zurück und konnten bereits einen Patientenstamm gewinnen sowie Überweiserstrukturen schaffen, von denen sie auch 2021 nach dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten profitieren werden.

Fotos: © Dres. Meyding

KONTAKT

Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting

Mainzer Landstraße 164

60327 Frankfurt am Main

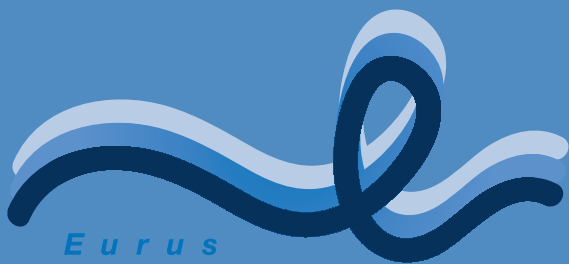
Tel.: 069 460937-20

info@m-2c.de

www.m-2c.de



[Info zur Autorin]



Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



**ENTDECKEN
SIE „IHRE“ NEUE
EURUS!**

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de

könnte hätte würde

Einfach anfangen!

Es gibt die Wunschvorstellung von der Eröffnung der eigenen Zahnarztpraxis – aber ohne Finanzierungsaufwand, ohne anstrengende Finanzierungskonzepte, ohne die Mühsal von Neuanschaffungen. Einfach die Praxistür öffnen und anfangen!

Autorin: Ilka Riege, M.A.

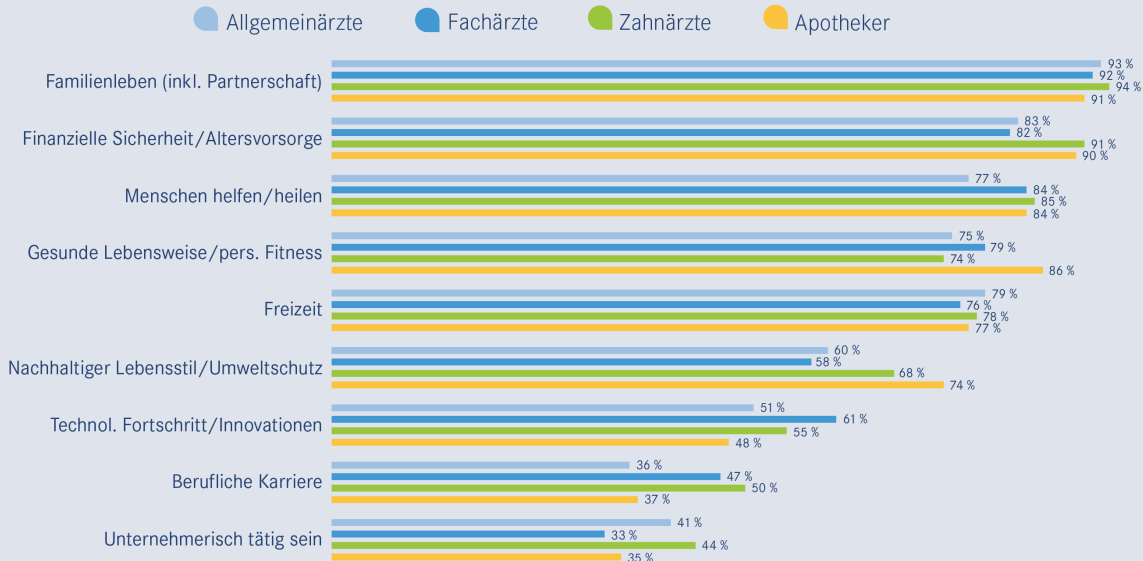
Aus Sicht der jungen Zahnärzte ist genau diese Wunschvorstellung gut zu verstehen. Die eigene Praxis und Selbstständigkeit gehören nach wie vor zur attraktivsten Berufsausübungsform. Aber der Weg in die Selbstständigkeit ist durch großen Zeitinvest, Bürokratieaufwand und finanzielle Risiken flankiert – Begleiterscheinungen, die die Gründungsentscheidung erheblich beeinflussen.

Hohe Hürde: Praxisinvestition und Übernahmepreis

Tatsächlich sind die durchschnittlichen Summen, die in den letzten Jahren für Praxisübernahmen gezahlt wurden, für jeden Gründer erst einmal beeindruckend. Derzeit liegt die durchschnittliche Gesamtsumme der Praxisinvestition bei 340.000 EUR. 2012 war sie noch wesentlich geringer: 246.000 EUR. Die immer höheren Kosten sind sowohl bei den steigenden Übernahmepreisen wie auch bei den sonstigen Investitionen festzustellen. Lag der Anteil der reinen Investitionen 2012 bei durchschnittlich 91.000 EUR im Jahr, erreichte er 2018 schon die Marge von 162.000 EUR. Der durchschnittliche Übernahmepreis für Zahnarztpraxen lag 2012 bei 155.000 EUR, 2018 stieg er auf 178.000 EUR (Grafik rechts).



Was ist wichtig im Leben?



Quelle: Inside Heilberufe II – eine Studie der apoBank, 2019

Gründer favorisieren die Übernahme

Praxisübernahmen werden deshalb so genau analysiert, weil die meisten Existenzgründer vorhandene, bestehende Strukturen bevorzugen. Echte Neugründungen von zahnärztlichen Praxen lagen 2018 gerade mal bei rund zehn Prozent. Einstieg in BAGs, Neugründungen von BAGs oder BAG-Beiträge machten zusammen einen Anteil von 22 Prozent aus. Die Übernahme bleibt folglich der Favorit.

Kennt man die Investitions- und Kostenstruktur einer zahnärztlichen Praxis in einem bestimmten Gebiet genau – Rechen-Tools wie das INKO-Tool der apoBank machen diese Kennzahlen absolut transparent – reduziert sich das finanzielle Risiko für einen Existenzgründer gewaltig. „Gründen mit gutem Gefühl“ – nach diesem Motto begleitet die apoBank durch alle Schritte einer zahnärztlichen Existenzgründung.

Junge Zahnärzte sind Familienmenschen

Der typische Zahnarzt stellt sich die Frage nach Selbstständigkeit und Niederlassung mit Anfang 30. Männer gründen etwas früher – 48 Prozent gründen im Alter zwischen 30 und 34 Jahren –, Frauen aufgrund der Familienplanung etwas später. Gemeinsam ist beiden der Wunsch, Familie und Beruf miteinander zu vereinbaren und dies im sicheren, meist angestellten Arbeitsverhältnis tun zu können.

Tatsächlich wird „Familienleben“ als immer wichtigerer Wert im Leben wahrgenommen, mit Abstand sogar wichtiger als Beruf und Karriere. Die neue Studie „Inside Heilberufe II“ der apoBank bestätigt, dass gerade Zahnärzte ein intaktes Familienleben und Partnerschaft als höchsten Wert mit 94 Prozent angeben. Damit liegen sie an der Spitze und noch vor anderen Heilberufen.**

Zeit für die Familie und Zeit für die Behandlung der Patienten – aber Absage an Zeit für Verwaltungsarbeit und Zeit-

aufwand aufgrund staatlicher Regulierungsaufgaben. Auch das ein Hinweis, warum von der schlichten Praxisübernahme geträumt wird (Grafik oben).

Wahr geworden: Die Zahnpraxis der Zukunft

Genau an diesem Bedarf der jungen Zahnärzte hat die apoBank angesetzt und ein interessantes Modell entwickelt. Gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft (ZA eG) sind die Prozesse der zahnärztlichen Berufsausübung neu „gedacht“ worden. Es ist eine Zahnpraxis der Zukunft entstanden: digital, effizient und unbürokratisch.

Die Zahnpraxis der Zukunft, kurz ZPdZ, ist rechtlich gesehen eine GmbH. Sie hat Räumlichkeiten in Düsseldorf angemietet, diese Praxis mit digitalen Kommunikations-, Verwaltungs- und Behandlungslösungen ausgestattet und das Gesamtpaket schlüsselfertig verpachtet. Seit Oktober 2019 sind zwei Zahnärztinnen in einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) tätig, probieren die Selbstständigkeit aus, bauen Kenntnisse in neuer Praxisführung auf, ohne direkt die finanzielle Belastung eines Praxiskaufs zu haben. Gleichzeitig unterstützt die ZPdZ die beiden Zahnärztinnen bei administrativen und betriebswirtschaftlichen Leistungen. Sie übernimmt ausgelagerte Serviceleistungen für sie und ermöglicht ihnen so, in der Niederlassung erfolgreich tätig zu sein.

Ist die ZPdZ ein Modell für die Zukunft? Für die beiden Zahnärztinnen ist sie heute schon der Idealzustand.

Viele hilfreiche Informationen rund um die Existenzgründung finden Sie auf apobank.de/existenzgruendung

** Inside Heilberufe II – Studie der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer, hrsg. 2020.

Neustart? Übernahme? Gruppenarbeit?

In jedem Fall digital skalierbar!

Bei der Existenzgründung kommen für Zahnmediziner mehrere Modelle infrage. Im Wesentlichen reicht das Spektrum hier von der Praxisübernahme über die Gründung einer Einzelpraxis bis hin zur Arbeit in einer Berufsausübungsgemeinschaft. Unabhängig von der Praxisform stellt bei einem solch wegweisenden Schritt aber stets die Zukunftsfähigkeit der Praxisausstattung einen Schwerpunkt dar. Eine entscheidende Rolle spielt in diesem Zusammenhang heutzutage die „digitale Skalierbarkeit“.

Autorin: Dr. Bianca Backasch

Das Studium der Zahnmedizin ist erfolgreich abgeschlossen, doch was kommt als nächstes? Jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, die am Startpunkt ihrer Karriere über das Thema Praxisgründung nachdenken, stehen verschiedene Wege offen. Der beliebteste von ihnen ist die Übernahme einer Einzelpraxis, wie ein Bericht zum zahnärztlichen Investitionsverhalten bei der Niederlassung im Jahr 2018 zeigt.

Je nach gewählter Praxisform unterschieden sich auch die Investitionssummen, welche für medizinisch-technische Geräte, Einrichtung und EDV aufgewendet wurden, mitunter beträchtlich. Die Bandbreite reichte hier von 24.000 EUR im Falle der Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft bis hin zu 321.000 EUR bei einer Einzelpraxisneugründung. Losgelöst vom hier zitierten Bericht und den genannten Summen lässt sich mit hoher Sicherheit vermuten: Sowohl bei der Neuausstattung als auch der Modernisierung (im Falle einer Übernahme) einer Praxis kommt der Zukunftstauglichkeit hohe Bedeutung zu. Immerhin sollen Hard- und Software alle Optionen für ein anhaltendes Wachstum und die Erschließung neuer Tätigkeitsschwerpunkte offenhalten.

Digitale Skalierbarkeit dank offener Lösungen

Zum zentralen Stichwort kann dabei die sogenannte „digitale Skalierbarkeit“ einer Praxis werden. Gemeint ist damit die Fähigkeit der Praxisausstattung, die Einbindung neuer digitaler Technologien zu ermöglichen, zusätzliches Equipment in ein bestehendes Praxisnetzwerk zu integrieren und dabei bei Bedarf auch mit systemfremden Komponenten zu harmonisieren. Schließlich sind die einzelnen Geräte in einer modernen Zahn-

arztpraxis im Sinne eines „Internet of Things“ immer häufiger digital miteinander verbunden und schaffen durch die Kommunikation untereinander Mehrwerte für das Praxisteam. Zu den Vorreitern zählt in diesem Zusammenhang das global agierende finnische Unternehmen Planmeca. Auf der Hardwareseite reicht das Portfolio des Digitalisierungsspezialisten von Geräten für die Bildgebung über Behandlungseinheiten bis hin zu Intraoralscannern, 3D-Druckern und Chairside-Fräseinheiten. Softwareseitig sorgt die All-in-One-Plattform Planmeca Romexis für ein reibungsloses digitales Miteinander der einzelnen Praxis-komponenten und den lückenlosen digitalen Workflow.

Praxisgründung? Startpunkt Software!

Nicht immer ist beim Thema Ausstattung jedoch von vornherein klar, in welche Richtung die Reise im Detail gehen soll: Ist ein eigenes DVT-Gerät bei Praxisneugründung von Beginn an kosteneffizient? Benötigt die Gemeinschaftspraxis vom Start weg eine lückenlose CAD/CAM-Prozesskette mit Chairside-Fertigung? Die jeweils individuell verschiedenen Antworten auf Fragen wie diese und selbstverständlich auch der Finanzierungsrahmen führen mitunter dazu, dass sich Gründer für ein weniger umfangreiches, aber ausbaufähiges Set-up entscheiden.

Als sinnvoller Ausgangspunkt für eine digital skalierbare Praxis empfiehlt sich vor diesem Hintergrund die All-in-One-Software Planmeca Romexis. Denn mit ihr als Herzstück lassen sich später nach Belieben weitere Komponenten ergänzen. Da es sich dabei zudem um ein offenes System handelt, das den Import und Export von DICOM- und STL-Dateien erlaubt, ist auch die Integration von Geräten anderer Hersteller kein Pro-

blem. Im Jahr 2020 ist darüber hinaus Folgendes besonders interessant: Die Software ist DICOM-fähig und leistet damit ihren Beitrag dazu, die seit Anfang des Jahres geltenden gesetzlichen Anforderungen zur Weitergabe von Röntgenbildern zu erfüllen. Auch die Datenübernahme aus den meisten gängigen Bildverwaltungssystemen ist mit Planmeca Romexis problemlos möglich. Dies ist insbesondere bei Praxisübernahmen mit einer bereits vorhandenen Bilddatenbank relevant.



Abb. 1: Die Funktion PlanID ermöglicht das Speichern und Abrufen individueller Behandlungspositionen und Instrumenteneinstellungen.

Ohne sie geht nichts:
die Behandlungseinheit

Keine Frage: Für die eigentliche Arbeit am Patienten ist die Behandlungseinheit selbstverständlich unverzichtbar. Doch selbst diese auf den ersten Blick ausschließlich analog wirkende Komponente kann zur digitalen Skalierbarkeit der Praxis beitragen. Ein anschauliches Beispiel hierfür liefern die Behandlungseinheiten von Planmeca. Sie erkennen mithilfe des preisgekrönten Systems Planmeca PlanID anhand einer personalisierten Chipkarte, welches Mitglied des Praxisteam gerade an ihnen arbeitet, und laden entsprechende Behandlungspositionen oder Instrumenteneinstellungen (Abb. 1). Bei einer späteren Vergrößerung des Praxisteam können ganz einfach zusätzliche Benutzer angelegt werden. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass selbst bei einer wachsenden Zahl von Akteuren individuelle Bedürfnisse berücksichtigt werden. Derartige Funktionen erscheinen sinnvoll – zeichnet sich doch selbst bei Einzelpraxen eine Tendenz zu mehr Beschäftigten, Behandlungszimmern und Dentaleinheiten ab.

CGM Z1.PRO

Wahre Perfektion entfaltet sich erst, wenn allen Facetten einer Software gleichermaßen viel Sorgfalt gewidmet wurde. CGM Z1.PRO stellt präzise Lösungen für die Individualität Ihrer Praxis bereit und unterstützt Sie dabei, Hochkarätiges zu leisten.

cgm-dentalsysteme.de

cgm.com/de

HOCHKARÄTIG. WEIL SIE ES SIND.



Der **SOFTWARE-EXPERTE** für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen.

CGM

CompuGroup
Medical

Abb. 2: Hier laufen alle Fäden zusammen – Die All-in-One-Software Planmecca Romexis stellt die lückenlose Vernetzung der digitalen Praxiskomponenten sicher.



[Infos zum Unternehmen]

Voll in die digitale Prozesskette integriert: die Behandlungseinheit Planmecca Compact i5.

Investitionsentscheidungen auf solider Grundlage

Um diese wachsende Vielfalt betriebswirtschaftlich relevanter Faktoren im Blick zu behalten, steuert die Software Planmecca Romexis mit ihrem Modul „Clinic Management“ und dem webbasierten Analysedienst „Insights“ zwei wertvolle Tools bei. Mit ihrer Hilfe lassen sich unter anderem Behandlungszeiten, Geräteauslastung und Patientenzahlen übersichtlich aufbereitet auswerten. Auf Grundlage dieser Daten lassen sich dann wiederum fundierte Schlüsse über Wirtschaftlichkeit und Optimierungspotenziale ziehen – eine Chance nicht nur für Gemeinschaftspraxen oder Praxisver-

bünde. So können auf Basis solider Fakten aussichtsreiche Investitionsentscheidungen getroffen werden, beispielsweise wenn es aufgrund hoher Auslastung bestimmter Geräte um eine Neuanschaffung geht (Abb. 2).

Die Flexibilität der Software hält Gründern zudem alle Wege offen, sollte man die Praxis zu einem späteren Zeitpunkt um ein zusätzliches Tätigkeitsfeld erweitern wollen. Erscheint etwa durch eine Zunahme an implantologischen Eingriffen die Anschaffung eines DVTs lukrativ, so steht mit dem Planmecca Viso G5 ein Gerät bereit, das dank Ultra Low Dose Modus für hohe Bildqualität bei geringer Strahlenbelastung sorgt. Ebenfalls könnte

der 3D-Drucker Planmecca Creo C5 eine interessante Option darstellen, um in der eigenen Praxis Bohrschablonen herzustellen. Mit dem Intraoralscanner Emerald S könnte dann sogar die Abdrucknahme in die digitale Welt überführt werden. Alle hier exemplarisch genannten Komponenten haben eines gemeinsam: Sie lassen sich ohne Weiteres in ein bestehendes offenes System integrieren und machen die digitale Skalierbarkeit somit zur Realität.

Fotos: Planmecca

Literatur

- 1 Klingenberg, D. und Köhler, B.: Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2018 (InvestMonitor Zahnarztpraxis). Zahnmed Forsch Versorg 2019, 2: 2 <http://dx.doi.org/10.23786/2019-2-2>
- 2 Ebd.
- 3 Klingenberg, D.: Die Zukunft der zahnärztlichen Niederlassung. Zahnärztliche Mitteilungen (zm) 22/2018, S. 24–31.

OSTSEEKONGRESS

13. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE

22. und 23. Mai 2020
Hotel NEPTUN Rostock-Warnemünde

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ostseekongress.com



Themen:

Update Implantologie – Neues und Bewährtes
Update Zahnerhalt – Neues und Bewährtes

Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin (Implantologie)
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig (Allgemeine Zahnheilkunde)

Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

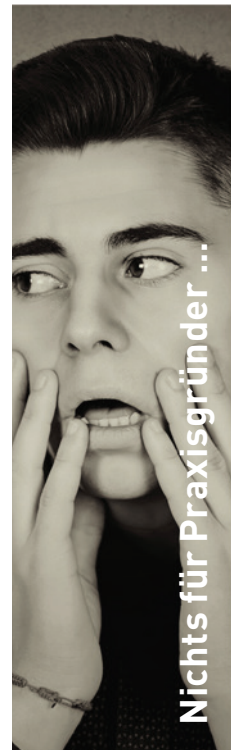
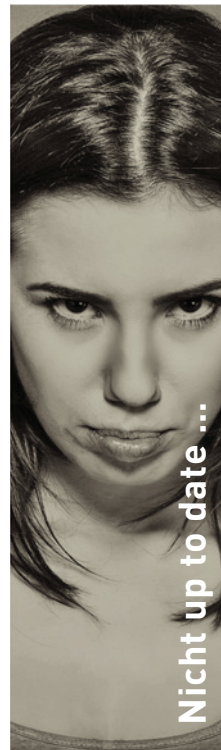
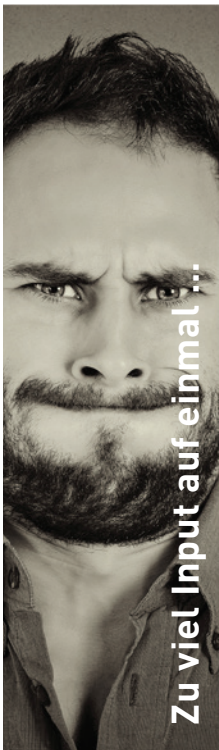
Bitte senden Sie mir das Programm zum OSTSEEKONGRESS/
13. NORDDEUTSCHE IMPLANTOLOGIETAGE zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZWP spezial 1+2/20



Fortbildungen „custom-made“

Individuell zugeschnitten auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden bietet dental bauer Expertenwissen aus erster Hand und sorgt mit immer wieder neuen, erfrischend anderen Fortbildungsformaten für den idealen Einstieg in die breit gefächerte Materie der Existenzgründung – eine Auswahl.

Autorin: Kerstin Oesterreich

Reinsetzen, berieseln lassen, nach Hause fahren – langweilige Einheitsfortbildungen im Frontalunterrichtsstil werden nicht selten mit diesen Assoziationen belegt. Man muss wohl keine Studie durchführen, um zu erahnen, wie viel Prozent des oft runtergerasselten Contents am Ende bei den Teilnehmern hängenbleiben.

Dass es auch ganz anders geht, beweist das Dentaldepot dental bauer mit seinen maßgeschneiderten Events mit echtem Mehrwert – nicht nur live vor Ort, sondern auch zum Mitnehmen für daheim. Die db-Experten auf dem Gebiet der Existenzgründung verbinden knackige Theorie mit praktischen Übungen, Gesprächen, Fragerunden und konkreten Umsetzungskonzepten – getreu dem Motto „lernen, erleben, realisieren“.

Informationsfluss ist keine Einbahnstraße

Neben regelmäßigen Schulungen und Qualifikationen garantieren vor allem Erfahrungen aus der täglichen Praxis die ausgewiesene Servicekompetenz der dental bauer-Fachleute. In

kleinen Gruppen geht es darum, Gründungswilligen Basisinformationen für das Gelingen ihres Vorhabens interaktiv zu vermitteln oder zu vertiefen, um mit dem gesammelten Know-how optimale Voraussetzungen für den Start in die Selbstständigkeit zu schaffen. „Learn from the best“ lautet die Devise.

INFO-Tag Existenzgründung

Gründungswilligen wird schnell klar, dass sie nicht allein Mediziner sind, sondern auch Unternehmer sein müssen. Dieser Umstand verlangt viel Gestaltungskompetenz. Darüber hinaus werden selbstständige Zahnärzte feststellen, dass beide Bereiche einer Fülle von rechtlichen Regelungen unterworfen sind, mit denen man in der täglichen Praxis konfrontiert wird, ohne auf diesen Umstand vorbereitet zu sein. Die INFO-Tage für Existenzgründer enthalten geballte Informationen rund um Themen wie Praxisform, Einnahmequellen, Personal bis hin zu Praxismarketing. Daneben werden „Zusatz-Bausteine“ wie steuerliche, wirtschaftliche und rechtliche Aspekte erläutert.

Familie & die eigene Praxis – Existenzgründungsseminar für Zahnärztinnen (mit Kinderbetreuung)

Karriere machen und gleichzeitig Mutter sein – Wie passt das zusammen? Unter dem Titel „Familie & die eigene Praxis“ greift dental bauer speziell für Zahnärztinnen typische Fragestellungen von jungen Frauen mit dem Wunsch nach einer eigenen Praxis auf. Neben der Abwägung der Vor- und Nachteile einer eigenen Praxis geht es bei Kathleen Suchanow, Existenzgründungsberaterin dental bauer, um die Konkretisierung in puncto Gründungsform und Standort sowie die Frage nach „dem richtigen Zeitpunkt“. Tobias Bienert, Deutsche Ärzte Finanz, rückt die finanziellen Aspekte der Existenzgründung in den Mittelpunkt: Anhand einer Beispielrechnung wird anschaulich aufgezeigt, wie sich die Kosten der Praxisgründung zusammensetzen und wie viel sich als selbstständige Zahnärztin verdienen lässt. Die erfolgreiche Existenzgründerin Dr. Birgit Riebeling erzählt schließlich von ihrem Weg in die eigene Praxis und wie sie mithilfe des Dentaldepots selbst schwierige Hürden gemeistert hat.

Fachseminar für Existenzgründer (Praxisfinanzierung und Praxisbewertung)

Im Rahmen einer Selbstständigkeit stellt sich unter anderem immer die Frage: Wie finanziere ich meine Existenzgründung? Egal, ob der Praxisübernahmeaufpreis oder der Sozietätenanteil beziehungsweise die Neuniederlassungsinvestitionen zu bezahlen sind. Wie hoch sind die Kreditkosten, wie wird der Kredit zurückgezahlt und wie lange sind die Kreditlaufzeiten? Ist der Standort zukunftsträchtig?

In diesem Seminar zeigen Finanzexperten leicht verständlich auf, welche Möglichkeiten der Praxisfinanzierung und Praxisbewertung Interessierte im Rahmen einer Existenzgründung haben. Es werden klar und deutlich die Vor- und Nachteile herausgearbeitet. Gleichzeitig kann mithilfe des professionellen Beratungsprogramms der Bank aufgezeigt werden, wie sich die Finanzierungskosten auf den Umsatz beziehungsweise Gewinn auswirken. Auch steuerliche Komponenten können dabei berücksichtigt werden.

Aktiv gegen Fragezeichen im Kopf

Mit den praxisnahen und individuell auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnittenen Orientierungsseminaren von dental bauer erhalten Gründungswillige stets kompetente Antworten auf die sogenannten FAQs (frequently

asked questions), also meistgestellten Fragen. Der Lohn für den Wissensdurst: Beste Voraussetzungen für die erfolgreiche Realisierung der eigenen Praxis.

db-Fortbildungen zum Thema
Existenzgründung (Auszug)

INFO-Tag Existenzgründung

Fuldabrück, 9.5.2020 | 9.00–16.00

Erfurt, 13.6.2020 | 9.30–18.00

Stuttgart, 27.6.2020 | 9.30–18.00

Stuttgart, 7.11.2020 | 9.30–18.00

Freiburg im Breisgau, 7.11.2020 | 9.30–18.00

Familie & die eigene Praxis Existenzgründungsseminar für Zahnärztinnen (mit Kinderbetreuung)

Nürnberg, 24.4.2020 | 18.00–21.00

Fachseminar für Existenzgründer (Praxisfinanzierung und Praxisbewertung)

Heidelberg, 11.3.2020 | 19.30–21.30

Freiburg im Breisgau, 14.3.2020 | 19.30–21.30

Bremen, 7.5.2020 | 19.30–21.30

Hamm, 14.5.2020 | 19.30–21.30

Frankfurt am Main, 12.11.2020 | 19.30–21.30

Alle bundesweiten Termine zu diesen und weiteren Fortbildungsformaten erfahren Gründungswillige auf www.dentalbauer.de/seminare oder gebührenfrei unter der Existenzgründer-Hotline 0800 6644718.

KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG

Ernst-Simon-Straße 12

72072 Tübingen

Tel.: 07071 9777-0

www.dentalbauer.de



[Infos zum Unternehmen]



Erfolgreich gründen: **digital und profitabel**

Eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen, erfordert neben dem medizinischen Fachwissen auch Kenntnisse in Finanzbuchhaltung, Steuern und Recht, Marketing sowie Personal. Denken und handeln Sie dabei wie ein Unternehmer. Einer der wichtigsten Punkte ist es, sich zügig einen nachhaltigen Patientenstamm aufzubauen. Am schnellsten und effizientesten geht das heutzutage ... digital!

Was für Reisen, Shopping und Events schon längst alltäglich ist, nimmt nun auch bei der Arztwahl und Terminbuchung deutlich zu – der Griff zum Handy, das Googeln nach der Praxis in der Umgebung und dem nächsten freien Arzttermin.

Patientenakquise digital

Damit Sie von Anfang an gut aufgestellt sind, sollten Sie in Ihre Online-Sichtbarkeit investieren, das heißt, dass Sie im Internet von Patienten gut und schnell gefunden werden – eine Investition, die sich in jedem Fall lohnt. Denn erst, wenn Sie gefunden werden, können Patienten bei Ihnen Termine vereinbaren und ein voller Terminkalender ist sicher.

Effiziente Praxisabläufe von Anfang an

Das Gute an einem Neustart ist, dass man direkt von Anfang an alles richtig machen kann, anstatt später teuer und aufwendig umzustellen. Setzen Sie auf digitale Lösungen, wie zum Beispiel Doctolib, dem digitalen Termin- und Patientenmanage-

ment, und automatisieren Sie Praxisabläufe da, wo es möglich ist. Digitale Prozesse bieten für jede Praxis, unabhängig von der Größe, Möglichkeiten, Ressourcen freizusetzen, Abläufe zu erleichtern und Kosten einzusparen.

Hilfe und Unterstützung von Profis

Das Team von Doctolib hat ein breites Erfahrungsspektrum im Bereich der digitalen Praxisorganisation und berät Praxen von Anfang an. Auf den digitalen Terminmanagementservice von Doctolib setzen bereits etwa 13.000 Zahnärzte europaweit, und 96 Prozent¹ der Patienten empfehlen den Service weiter, sowohl Angehörigen und Freunden als auch den eigenen Ärzten.

Professionelles Online-Marketing

Mit Ihrem Praxisprofil auf der Doctolib-Plattform erhalten Sie direkt eine relevante Online-Sichtbarkeit und können das Profil auch als Online-Präsenz für Ihre Zahnarztpraxis nutzen.



„Man muss online erreichbar sein, wenn man modern sein möchte. Vor allem junge Kollegen sollten das unbedingt machen.“

Das Doctolib-Team erstellt ebenfalls für Sie einen professionellen „Google My Business“-Eintrag und unterstützt mit Marketingmaterialien vor Ort. Durchschnittlich lassen sich mit dem Terminmanagementservice zusätzlich 45 Neupatienten² im Jahr generieren, wovon 51 Prozent³ dieser Neupatienten wiederum drei weitere Termine im Jahr buchen.

Online-Terminbuchung 24/7

Durch Ihr Online-Profil auf www.doctolib.de kann Ihre Praxis online gefunden und Termine gebucht werden – noch bevor Sie überhaupt eröffnet haben. So starten Sie von Tag eins an mit einem gut gefüllten Terminkalender.

Wussten Sie, dass 54 Prozent⁴ aller Termine außerhalb der Öffnungszeiten gebucht werden? Mit der Online-Buchungsoption von Doctolib können Patienten auch außerhalb der Praxisöffnungszeiten Termine vereinbaren – wobei die Praxis die volle Kontrolle über den Kalender behält.

Die Online-Terminbuchung bringt nicht nur Ihnen und Ihrem Team eine Arbeitsentlastung von bis zu 30 Prozent⁵, es ist auch ein bequemer und zeitgemäßer Service für Ihre Patienten. Bis zu 199⁶ zusätzliche Termine im Jahr pro Behandler können Sie so realisieren.

Terminausfällen von Anfang an entgegenwirken

Patienten können Termine nicht nur online buchen, sondern auch eigenständig verwalten. Zahnarztpraxen, die die Doctolib-Funktionen „Digitale Warteliste“ und „automatisierte Erinnerungen per SMS und E-Mail“ nutzen, konnten Terminausfälle um bis zu 58 Prozent⁷ reduzieren.

BESTELLSERVICE

Jahrbuchreihe

Interdisziplinär und nah am Markt



Preis pro Jahrbuch

ab **49 €***

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Fax an +49 341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

_____	Digitale Dentale Technologien 2020	49,- Euro*
_____	Endodontie 2020	49,- Euro*
_____	Implantologie 2019	69,- Euro*
_____	Prophylaxe 2019	49,- Euro*

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsigelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name Vorname

Telefon E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZMP spezial 1 + 2/20

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-201 · s.schmehl@oemus-media.de

Smarte Tools steigern die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis sofort

Des Weiteren unterstützt sowohl die innovative Recall-Funktion die Arzt-Patienten-Bindung als auch die Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis. Automatisch und digital können Patienten, deren Zustimmung vorausgesetzt, bspw. an die jährliche Prophylaxe erinnert werden – ganz ohne das manuelle Ausfüllen von Kärtchen und Briefversand, wodurch auch nicht unerhebliche Portokosten entfallen.

Einfache Integration in Ihren Praxisalltag

Der digitale Terminkalender ist einfach zu bedienen und wird gemeinsam mit Ihnen vom Doctolib-Team vor Ort auf Ihre Bedürfnisse eingerichtet. Alle Mitarbeiter erhalten eine persönliche Schulung und für Fragen steht Ihnen der Kundensupport immer zur Verfügung.

Optimaler Start für Ihre Zahnarztpraxis

Ihre Vorteile mit dem digitalen Terminmanagementservice von Doctolib:

- *Sichtbarkeit im Internet vom ersten Tag an*
- *reichweitenstarke Online-Präsenz auf der Plattform von Doctolib*
- *24/7-Buchungssystem für Patienten*
- *einfach zu bedienen und schnell integriert*
- *strukturierte Praxisabläufe*
- *effiziente und profitable Praxis vom ersten Tag an*
- *als App verfügbar für Ärzte und Patienten*
- *keine Vertragsbindung*

In drei Schritten zur digitalen Praxis

- 1 Beraten:** Unverbindlichen und kostenlosen Beratungstermin ausmachen unter 01573 5986012 oder info.doctolib.de
- 2 Einstellen:** Individuelle Anpassung des digitalen Terminmanagementservices auf Ihre Praxis – gemeinsam mit Ihnen, Ihrem Team und Ihrem persönlichen Doctolib-Ansprechpartner.
- 3 Starten:** Schulung vor Ort in Ihrer Praxis durch unser erfahrenes Team.



Literatur

Sie möchten sich kostenlos und unverbindlich von Doctolib beraten lassen? Dann rufen Sie gerne unter 01573 5986012 an oder vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch unter info.doctolib.de



Drei Fragen an ...

Dr. Ingo Hoppenburg

Zahnarzt in Berlin
Praxiseröffnung am 1. Januar 2019,
mit einer Prophylaxeassistentin und
einer Verwaltungsassistentin

Herr Dr. Hoppenburg, warum haben Sie sich für Doctolib entschieden?

Für mich war von Anfang an klar, dass ich meine Praxis so digital wie möglich gestalten möchte. Ein Freund hat mir den digitalen Terminservice von Doctolib empfohlen. Ausschlaggebend am Ende war die perfekte Bedienbarkeit für Ärzte, Behandler und Patienten. Der Terminbuchungsprozess ist so intuitiv und einfach – die Patienten kommen sehr gut damit zurecht und finden es super.

Sie nutzen Doctolib vom ersten Tag an. Was sind für Sie die größten Vorteile von Doctolib?

Abgesehen davon, dass die Arbeitsabläufe deutlich entspannter sind, bringt das digitale Terminmanagement enorme Zeit- und Kosteneinsparungen. Wir müssen keine Erinnerungsbriefe mehr versenden, meine Mitarbeiter können sich auf wesentliche Kernaufgaben konzentrieren. Und dank der Erinnerungsfunktion gibt es kaum mehr Terminausfälle bzw. werden diese direkt wieder aufgefüllt.

Würden Sie Doctolib einem Kollegen weiterempfehlen?

Das hab ich schon! Doctolib ist ein Aushängeschild für jede digitale Praxis. Man muss online erreichbar sein, wenn man modern sein möchte. Vor allem junge Kollegen sollten das unbedingt machen. Ich kann jedem Arzt Doctolib nur ans Herz legen.

Ersparen Sie
Patienten
einschneidende
Erlebnisse.



Ligosan® Slow Release

Behandelt Parodontitis wirksam –
bis in die Tiefe.

- » klinisch bewiesene antibakterielle und antiinflammatorische Wirkung für bessere Abheilung der Parodontaltaschen
- » hohe Patientenzufriedenheit dank geringer systemischer Belastung
- » einfache und einmalige Applikation des Gels; kontinuierliche lokale Freisetzung des Wirkstoffs Doxycyclin über mindestens 12 Tage

Ein Anwendungsvideo und weitere Informationen können
Sie sich unter kulzer.de/taschenminimierer ansehen.

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Pharmazeutischer Unternehmer: Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release, 14% (w/w),** Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival)
Wirkstoff: Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. **Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:** Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017



Abrechnung leicht gemacht

Eine eigene Praxis ist für viele angehende Ärzte der größte Wunsch. Doch eine Zahnarztpraxis zu gründen, ist ein komplexes Vorhaben. Finanzierung und Liquidität spielen eine wichtige Rolle. Neben der Organisation von Umbau, Renovierung und Ausstattung der Räume bleibt dem Inhaber oft bis zur Eröffnung kaum Zeit, sich um alle weiteren administrativen Details zu kümmern. Verwaltungstätigkeiten wie Dokumentationen oder Abrechnungen, die auf den Praxisgründer zukommen, kosten wertvolle Zeit, manchmal auch kostbare Nerven.

Autorin: Christina Sattler

Ein modernes Abrechnungszentrum kann ein hilfreicher Partner sein, damit der Start in die Selbstständigkeit möglichst reibungslos funktioniert. Es kennt die Branche bestens und kann daher Zahnärzte optimal bei ihrer Existenzgründung, bei der Neueröffnung und Übernahme ihrer Praxis und darüber hinaus dauerhaft im Alltag begleiten. Das Abrechnungszentrum betreut die Praxis verlässlich und kompetent während des gesamten Patientenprozesses.

Schutz gegen Zahlungsausfall

Gerade in der Phase der Praxisgründung stehen Existenzgründer vor dem Problem der Liquidität. Damit sich der Zahnarzt ganz auf seine neue Aufgabe und die zahnmedizinische Ver-

sorgung seiner Patienten konzentrieren kann, hält ihm das Abrechnungszentrum durch Sofortauszahlungen und hundertprozentigen Forderungsausfallschutz den Rücken frei. Es bewahrt den Zahnarzt davor, auf Teilbeträge seiner erbrachten Leistung zu warten, falls der Patient nicht zahlen kann oder sich die Kostenübernahme zeitlich verzögert. Denn neben Mitarbeitern, Miete und Material müssen gerade in der Anfangsphase noch Möbel oder technische Ausstattung bezahlt werden. Das Risiko von Zahlungsverzögerung bis -ausfall kann der Zahnarzt nahezu restlos minimieren: Er stellt eine Ankaufsanfrage an sein Abrechnungszentrum. Dieses prüft den Fall schnell und unkompliziert und kauft in der Regel die Rechnung an. Moderne Abrechnungszentren bieten den Praxen eine sofortige Auszahlung und Forderungsausfallschutz, sodass die Praxis auch bei

Zahlungsausfällen vonseiten der Patienten abgesichert ist. Zugleich kümmert sich das Abrechnungszentrum um den kompletten Abrechnungsprozess: vom individuellen Druck und Versand der Rechnung an den Patienten und eventuell weiterem Schriftverkehr bis zum Mahnwesen. Damit spart die Praxis viel Zeit, die sie besser für die Versorgung rund um die Patienten einsetzen kann. Außerdem bleibt sie durch den Schutz gegen Zahlungsausfall jederzeit liquide.

Wertvolle Informationen in jeder Praxisphase, von Beginn an

Neben der finanziellen Sicherheit bietet ein Abrechnungszentrum administrative Entlastung und unterstützt bei allen Fragen rund um den Praxisalltag – in jeder Phase, von Beginn an. Denn gerade nach der Praxisgründung oder -übernahme fällt der Einstieg oft schwer. Wie halte ich bestehende Patienten? Wie finde ich neue? Wie gewinne ich als Zahnarzt das Vertrauen der Patienten? Das erste Behandlungsgespräch mit dem Patienten ist das A und O, um den Kunden zu binden. Dies ist erfahrungsgemäß eine größere Herausforderung für Praxisgründer. Schließlich entscheidet nicht nur zahnmedizinisches Fachwissen darüber, ob der potenzielle Patient die gewünschte Behandlung durchführen lassen wird. Oft bringen den Patienten finanzielle Bedenken dazu, die günstigste Behandlungsmöglichkeit zu wählen. Kann der Zahnarzt seine Patienten umfassend über das Finanzierungsangebot seines Abrechnungszentrums aufklären, kann er ihnen damit die Sorgen um die Kosten nehmen und somit bessere Behandlungen gewährleisten.

Ein Abrechnungszentrum kann den Zahnarzt von Beginn an beim gesamten Verwaltungsprozess unterstützen. Es informiert zur Gebührenordnung (GOZ) und zu einzelnen Abrechnungen. Ein klarer Mehrwert – nicht nur für Praxiseinsteiger. Ein Pool an stets aktuellen Dokumenten, Formularen und Mustererklärungen ermöglicht dem

Auf einen Blick Vorteile eines Abrechnungszentrums

Die wichtigsten Leistungen des DZR zum Start in die Selbstständigkeit:

- ▶ mindestens zwölf Monate persönliche Gründerbetreuung durch Experten
- ▶ Abrechnungskontrolle und -optimierung
- ▶ Soforthilfe bei Personalausfall
- ▶ Zugang zum exklusiven Existenzgründer-Netzwerk
- ▶ Erstattungsservice für Patienten
- ▶ Standortanalyse für bestehende oder geplante Standorte
- ▶ Zielgerichtete Weiterbildungsmöglichkeiten und Seminare
- ▶ Sonderkonditionen für Existenzgründer

Ausführliche Informationen zum Leistungsspektrum der DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH finden Sie auf:

www.dzr.de/praxisstart



Praxisteam schnelles, rechtssicheres Arbeiten, sogar in verschiedenen Sprachen: von Datenschutz- und Einverständniserklärungen im Rahmen der Patientenaufklärung bis zu Anamnesebögen oder Abrechnungsunterlagen.

Heil- und Kostenplan leicht gemacht

Benötigt der Patient einen Zahnersatz und sind alle Informations- und Dokumentationspflichten im Rahmen des Beratungsgesprächs erfüllt, steht der Zahnarzt sofort vor der nächsten Verwaltungsaufgabe: dem Heil- und Kostenplan. Ob Krone, Brücke oder Prothese: Der Kostenträger des Patienten muss bewilligen, im Idealfall möglichst vollständig. Vom Befund, über die Regelversorgung bis zur Therapieplanung, alles muss stimmen und sorgfältig eingetragen werden. Das gilt genauso für den Eigen- und Privatanteile. Grundlage ist die GOZ: Hunderte Gesamtleistungen und Zuschlagsleistungen – das kann niemand im Detail behalten. Auch die Begründung einzelner Gebührensätze ist aufwendig. Ein Abrechnungszentrum bietet professionelle Argumentationshilfen zur gebührenrechtlichen Stellungnahme gegenüber den Krankenversicherern. Damit nimmt die Bearbeitungszeit für einen Heil- und Kostenplan nur noch wenige Minuten in Anspruch.

Ein Abrechnungszentrum bietet aber nicht nur direkte finanzielle Sicherheit im Alltag, es bindet indirekt auch Patienten dauerhaft an die Praxis. Denn kompetente Beratung und professionelle Abrechnungen führen zu zufriedenen Patienten, die auch beim nächsten Zahnproblem wiederkommen. Abrechnungszentren, wie das Deutsche Zahnärztliche Rechenzentrum (DZR), bieten den Patienten sogar individuelle Zahlungsmodelle, um auch sie finanziell zu entlasten oder bessere Behandlungstherapien zu ermöglichen. Regelmäßige Fortbildungen, speziell für Praxisgründer, und Kongresse für Zahnärzte und Praxisteam runden das vielfältige Angebot eines modernen Abrechnungszentrums ab.

„Sehr wichtiges Medikament in der Paro-Behandlung“

Dr. Dr. Johannes Zielasko ist Inhaber der gleichnamigen Praxis für Implantologie in Berlin, die großen Wert auf die Gesunderhaltung von Zahnfleisch und Zahnschmelz legt. Denn diese sind nicht nur die Grundlage für nachhaltigen Zahnersatz, sondern bestimmen auch die Gesundheit des Menschen in hohem Maße mit.

Autorin: Katja Mannteufel



© Kulzer GmbH

„Die Patienten loben die einfache Anwendung. Nach einer erfolgreichen Erstbehandlung fragen sie bei Rezidiven aktiv nach Ligosan® Slow Release.“

„An jedem Zahn hängt ein Organ“, davon ist Zahnarzt Dr. Dr. Johannes Zielasko überzeugt. Um den Organismus gesund und das allgemeine Wohlbefinden zu erhalten, sei daher eine gründliche Prophylaxe, Pflege oder entsprechende Therapie des Zahnfleisches bzw. der Zähne unumgänglich, um beispielsweise Parodontitis zu vermeiden oder adäquat zu behandeln.

Im Rahmen einer Anwendungsbeobachtung im niedergelassenen Bereich hat Dr. Dr. Zielasko mit Ligosan® Slow Release vor fast zehn Jahren ein Arzneimittel für die erfolgreiche Therapie chronischer und aggressiver Parodontitis bei Taschentiefen ab fünf Millimeter für sich entdeckt. Der Berliner Zahnarzt nutzt es in Kombination mit geschlossener Kürettage oder offener (letztere im Off-Label-Use). Im Rahmen der ergänzenden Parodontistherapie sei Ligosan® Slow Release für seine Praxis sehr wichtig, da es eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit hat.

Bewiesene Wirksamkeit, zufriedene Patienten

Das Lokalanthibiotikum wird in Gelform über einen handelsüblichen Applikator direkt und einmalig in den Fundus der jeweiligen Parodontaltasche instilliert und verbleibt dort. Der Wirkstoff, 14%iges Doxycyclin, wird in ausreichend hoher Konzentration (MHK90) über mindestens zwölf Tage freigesetzt. Im Ergebnis ist nach sechs Monaten eine stärkere Taschenreduktion zu beobachten als nach alleinigem Scaling and Root Planing (SRP). Auch der Attachmentlevel-Gewinn ist vergleichsweise größer. Die „gute bis sehr gute Wirksamkeit“ schätzt der Berliner Zahnarzt übrigens auch zur Behandlung von Periimplantitis (Off-Label-Use, da für diese Indikation nicht zugelassen). Weiterhin sei Ligosan® Slow

Release.“ Eine erneute Therapie ist genau abzuwägen. Generell leistet die Patientenzufriedenheit jedoch einen großen Beitrag zur Patientenbindung und somit zum Erfolg seiner Praxis, ist sich Dr. Dr. Zielasko sicher.

Ein Anwendungsvideo und mehr Informationen finden Sie auf www.kulzer.de/taschenminimierer

Hinweis: Ligosan® Slow Release ist in der Schweiz nicht zugelassen.

Literatur

- Kim T. S. et al. J Periodontol, 2002 Nov. 73 (11) 1285–91. Pharmacokinetic profile of a locally administered doxycycline gel on crevicular fluid, blood and saliva.
- Eickholz P. et al. J Clin Periodontol 2002; 108–17. Non-surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study.
- Kim T. S. et al. Acta Odontol Scand, 2009; 67:289–96: Systemic detection of doxy-cycline after local administration.
- Leyer et al.: Adjunctive Topical Application of 14% Doxycycline-Gel: An Observat onal Study. J Dent Res (Spec Iss 92A):2186, 2013.



Zahnarzt Dr. Dr. Johannes Zielasko, Inhaber der gleichnamigen Praxis in Berlin-Lichterfelde und seit fast zehn Jahren Anwender von Ligosan® Slow Release. (Foto: © Dr. Zielasko)

Release gut verträglich, da es nur lokal in den Taschen, nicht aber systemisch wirkt. Nicht zu vergessen sei die „schmerzarme Therapie“: „Die Patienten loben die einfache Anwendung. Nach einer erfolgreichen Erstbehandlung fragen sie bei Rezidiven aktiv nach Ligosan®

KONTAKT

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de/ligosan



[Infos zum Unternehmen]



Hygiene:
Nur 1 Tag durch
neues Online-
Modul

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



Seminar QM

www.praxisteam-kurse.de

Ausbildung zur/zum zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB) mit DSGVO-Inhalten

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminar Hygiene

Modul-Lehrgang „Hygiene in der Zahnarztpraxis“ Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Das Seminar Hygiene wird unterstützt von:



Nähere Informationen finden Sie unter:
www.praxisteam-kurse.de

Fax an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm **QM | Hygiene** zu.

Titel, Vorname, Name

E-Mail (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZWP spezial 1+2/20



YOU-Programm: Dentsply Sirona unterstützt junge Zahnärzte beim Berufseinstieg

Dentsply Sirona bereitet jetzt mit dem neuen YOU-Programm junge Zahnärztinnen und Zahnärzte optimal auf ihren Berufseinstieg vor: von der Uni bis zur eigenen Praxis.

Das **YOUNG DENTIST PROGRAM** (YOU) beginnt mit Angeboten für Zahnmedizinstudenten im Abschlusssemester vor der Approbation. Beim Young Dentist Day, der individuell vereinbart werden kann, wird das **YOUNG DENTIST PROGRAM** im Detail vorgestellt. Neben einer Führung durch den größten dentalen Produktionsstandort weltweit und dem modernen Showroom der Dentsply Sirona Akademie in Bensheim erleben die Besucher alle Bereiche der Zahnmedizin. Der Fokus liegt dabei auf den neuen digitalen Technologien, Fachvorträgen je nach Wunschthema, Hands-on- und Expertenmeetings.

Das Herzstück: die Curricula

Das Herzstück von YOU sind die Curricula. Abgestimmt auf den Wissensstand beim Uni-Abschluss erlernen und trainieren die Teilnehmer in ganz unterschiedlichen Fachbereichen theoretische und praktische Grundlagen. „Unsere Curricula bieten eine optimale Unterstützung für den Praxisalltag und sind die bestmögliche Vorbereitung auf die eigene Spezialisierung und die Curricula der Fachgesellschaften“, davon ist Brigitte Hofbeck, bei Dentsply Sirona verantwortlich für das YOU-

Programm, überzeugt. „Und wir lassen die Teilnehmer nicht allein: Im Rahmen der Curricula stehen ihnen Mentoren zur Seite – nicht nur Zahnmediziner, sondern auch Experten für Praxismanagement; keine praxisfernen, sondern praxisnahe Spezialisten, die sich noch sehr gut an die ‚heiße Phase‘ des Berufseinstiegs erinnern können.“

Die ersten drei Curricula stehen schon fest und starten zu den Themen „**Digitaler Workflow**“ (2. Quartal 2020), „**Implantatbezogene Chirurgie**“ (3. Quartal 2020) und „**Praxismanagement**“ (4. Quartal 2020).

1. Curriculum „Digitaler Workflow“: Bei diesem Curriculum erlernen die Teilnehmer die digitalen Workflows von der digitalen Abdrucknahme mit der Primescan über die 3D-Diagnostik, digitale Behandlungsplanung und geführte Chirurgie bis zur CAD/CAM-Fertigung der Prothetik über die Schnittstelle zum Labor, oder die Inhouse-Fertigung mit CEREC.

2. Curriculum „Implantatbezogene Chirurgie“: Hier werden die Grundlagen für eine implantologische Tätigkeit gelegt. Nach Abschluss dieses Curriculums sind die Teilnehmer in der Lage, auch größere chirurgische Eingriffe selbstständig vorzunehmen und Komplikationen zu be-

All YOU need! Nur das, was wirklich zählt: EDUCATION, NETWORKING, MENTORING.

herrschen. Implantologische Curricula von Fachgesellschaften können als weiterführende Fortbildung problemlos angeschlossen werden.

3. Curriculum „Praxismanagement“: Nachdem die Teilnehmer in den Curricula 1 und 2 fachlich fit gemacht wurden, lernen sie im nächsten Step beim Curriculum „Praxismanagement“ alles, was sie für die Gründung oder Übernahme einer eigenen Praxis benötigen: Kommunikation, Personalmanagement, Praxisorganisation, Praxismarketing, Qualitätsmanagement und Hygiene, Recht und Steuern, Abrechnung.

Education, Networking und Mentoring

Das Young Dentist Program von Dentsply Sirona hat drei Schwerpunkte im Fokus, die sich viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte für ihren Berufseinstieg wünschen: Education, Networking und Mentoring.

YOU-Education macht fit: YOU ist 100 Prozent praxistauglich. Was ist im Alltag wichtig? Wie funktioniert „Digital Dentistry“? Wie meistert man die ersten chirurgischen Eingriffe? Was sind die besten Voraussetzungen für eine Spezialisierung? Die Curricula geben Antworten auf die wichtigsten Fragen der Berufseinsteiger.

YOU-Networking ist Teamwork: Wenn man plötzlich in der Praxis allein vor dem Patienten steht, tut es gut, Teil einer Community zu sein. Durch das YOU-Programm ist

man mit Leuten verbunden, die in der gleichen Situation sind, die das Gleiche erlebt haben und Tipps geben können, wie man das Beste aus jeder Lage machen kann.

YOU-Mentoring ist nah dran: Nachdem Prüfungen und Testate an der Uni vorbei sind, erhalten die Teilnehmer des YOU-Programms persönliche Begleitung und Unterstützung von erfahrenen Mentoren. Die Mentoren sind jung, ausgeprägte Fachspezialisten, leidenschaftlich und erfolgreich, geben fachlichen Input für den Praxisalltag und stehen in allen Fragen als persönliche Ansprechpartner zur Verfügung. Dr. Fabienne Oberhansl, eine der Mentoren, bringt es auf den Punkt: „Warum ich YOU-Mentorin bin? Ganz einfach: Weil ich mir sowas als Berufseinsteiger auch gewünscht hätte.“

Weitere Informationen zum Young Dentist Program gibt es unter www.dentsplysirona.com/you



Dentsply Sirona

Tel: 06251 16-1610

www.dentsplysirona.com

[Infos zum Unternehmen]



Die Mentoren des YOU-Programms (von links): **Dr. Verena Freier** (Curriculum „Digitaler Workflow“), **Dr. Marco Hosang** und **Dr. Fabienne Oberhansl** (Curriculum „Chirurgie/Implantologie“). **Dr. Axel Otto**, **Ana Pereira** und **Hans Peter Theilig** (Curriculum „Praxismanagement“).

10-Jahres-Garantie auf alle OPG- und DVT-Geräte

orangedental
premium innovations

GARANTIEAKTION 2020
10 Jahre Garantie auf alle OPG & DVT*

	Garantieeinsparung	
2D	Alle PaX-i ECO/HD²/SC Alle PaX-i Insight / FSC	bis zu € 8.000 bis zu € 9.000
3D	Alle PaX-i3D Green^{next} / FSC Alle PaX-i3D Green² / SC	bis zu € 18.000 bis zu € 20.000

Beispiel LPV Gesamt:
PaX-i3D Green^{next} 8x9
mit 10 Jahren Garantie
~~Listenpreis 98.900 €~~
Aktionspreis 64.900 €
>> Sie sparen 34.000 €

* Teilgarantie ausschließlich gültig für Sensor und Röntgenstrahler (Röhre).
Aktion gilt nicht für One-Shot-CEPH. Laufzeit Garantieaktion: 01.01.20 - 30.06.20

orangedental und VATECH bieten für ihre dentalen digitalen Großröntgengeräte eine einzigartige 10-Jahres-Garantie auf alle OPG und DVT*. Im Rahmen der Garantieaktion 2020 erhält der Käufer kostenlos zehn Jahre Garantie auf Sensor und Röntgenstrahler im Wert von bis zu 20.000 EUR. Der entscheidende Vorteil für den Anwender ist die Planungssicherheit. Er bleibt zehn Jahre durch die Garantieverlängerung auf Röntgenröhre und Sensor sicher vor sehr teuren Reparaturen verschont. Die eigene Produktion von Röntgenröhren und Sensoren bei VATECH und die damit verbundene Kontrolle über die außergewöhnliche Produktqualität machen solche Garantieaktionen, im Interesse und zum Vorteil des Anwenders, erst möglich. Qualität, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit sind bei einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis die herausragenden Merkmale der VATECH-Produkte. Mit deutlich über 7.000 produzierten Großröntgengeräten 2019 ist VATECH erstmals der weltweit führende Hersteller in diesem Produktsegment. Die Aktion ist befristet bis 30. Juni 2020. Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach der Garantieaktion 2020 von orangedental oder kontaktieren Sie uns direkt. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das zwölfköpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

* Einzig ausgenommen sind One-Shot-CEPH-Geräte.

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: 07351 47499-0
www.orangedental.de



[Infos zum Unternehmen]

Ausgeklügeltes Herzstück für die Praxis

Effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßer Komfort und elegantes Design gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit – all das vereint die innovative Behandlungseinheit EURUS des weltweit gefragten Herstellers Takara Belmont. Der hydraulische Mechanismus des Patientenstuhls gewährleistet eine sanfte sowie leise Bewegung und die verfügbare Knickstuhl-Variante vereinfacht Kindern sowie in ihrer Beweglichkeit eingeschränkten Menschen das Ein- und Aussteigen. Das Bedienfeld der EURUS ist in Form eines Touch-Panels gestaltet, das sich durch ein unkompliziertes, intuitives Handling auszeichnet. Eine einzigartige Place-Ablage mit liegenden Instrumenten optimiert zusätzlich den Behandlungsworkflow. Für beste Sicht sorgt die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation. Durch ihre Individualisierbarkeit mittels unterschiedlicher Kunstlederfarben bietet die EURUS die passende Lösung für jeden Kundenwunsch.

Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: 069 506878-0
www.belmontdental.de



[Infos zum Unternehmen]



RÜ-MKG

Dr. Dr. Alexander Metz
Essen

Zahndoc Moers

Markus Feldmann
Moers

Aus einer Hand: **Praxiskonzepte für Neugründung, Umbau oder Erweiterung**

Bei Neubau, Umbau oder der Erweiterung einer Praxis ist viel zu beachten: Wie sind die baulichen Voraussetzungen der Immobilie, um dort eine Praxis mit modernster Technik einzurichten? Lässt sich in dieser Umgebung ein profitabler Patientstamm etablieren? Sind die Vorstellungen einer individuellen Praxis bezahlbar? Alle Faktoren, die im Vorfeld analysiert werden und anschließend das Fundament für ein individuelles Praxiskonzept bilden. SHR dent concept konzipiert Komplettlösungen für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen und Oralchirurgen, die von der ersten Idee bis zur fertigen Existenz alles beinhalten. Beste Referenzen sind zahlreiche Praxen, die SHR geplant und eingerichtet hat und weiterhin durch den Service der Geräte, Instandsetzungsmaßnahmen und zuverlässige Lieferung von Verbrauchsmaterialien betreut.

Maßgeschneiderte Praxiskonzepte führen zum Erfolg

Durch Zuhören und Vorausdenken erstellen wir nachhaltige Einrichtungskonzepte, beginnend beim ersten Gespräch, über die Grundrissplanung, eine 3D-Raum-Visualisierung, ein Farb-, Material- und Beleuchtungskonzept bis hin zur Auswahl aller benötigter Praxiseinrichtungen und -geräte. Unser Architekturteam legt besonderen Wert auf die Raumaufteilung und die Laufwege einer Praxis, um einen zeitoptimierten Arbeitsablauf im Tagesbetrieb zu garantieren. Eine hell gestaltete offene Anmeldung, ein gemütlich und wohnlich möblierter Wartebereich und modernste Technik (TV, WLAN, Musik) hinterlassen beim Patienten einen guten ersten Eindruck. Modernste Behandlungseinheiten, die dem Patienten und dem Behandelnden Komfort bieten, sind genauso wichtig wie ausreichend Stauraum für Verbrauchsmaterial. Wir kennen die Kriterien für eine optimal organisierte Praxis und setzen diese in enger Zusam-

menarbeit mit unseren Auftraggebern um. Eine reibungslos funktionierende Praxis und Patienten, die sich darin wohlfühlen, sind der Grundstein für lang anhaltenden Erfolg.

Professionelles Arbeiten, Dentaldepot, Wartung und Service

SHR dent concept bietet noch mehr. Von der Praxisplanung inklusive der Einrichtung und Architektur bis zum Service im laufenden Betrieb kümmern wir uns. Bei uns bekommen Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen und Oralchirurgen alles, was eine moderne Zahnarztpraxis benötigt: den Service von Geräten, die Beratung bei Neuanschaffungen und die schnelle und unkomplizierte Lieferung von benötigten Verbrauchsmaterialien. Komfortabel ist unser RECALL-SERVICE, der dafür sorgt, dass alle gesetzlichen Fristen für die Überprüfung von Geräten eingehalten werden. Eigeninitiativ informieren wir über anstehende Prüfungen und kümmern uns fristgerecht darum. Wenn es mal ganz schnell gehen muss, steht die SHR-24h-Hotline unter 02842 90999-0 zur Verfügung. Diese gilt für Verbrauchsmaterial und Ersatzteile, aber auch für den Einsatz unserer Techniker, die im Notfall kurzfristig zur Verfügung stehen. Lassen Sie uns Partner werden für eine erfolgreiche Zukunft Ihrer Praxis.

Inspiziert? Fordern Sie uns heraus oder besuchen Sie uns im Internet unter www.shr-dental.de

Fotos: © Jörg Parsick-Mathieu GmbH

SHR dent concept GmbH

Tel.: 02842 90999-0 • www.shr-dental.de



CGM Dentalsysteme
[Infos zum Unternehmen]

CGM Z1.PRO Marketingtool: Mehr Patienten, mehr Praxisumsatz

Da das Thema Patientenakquise durch Online-Suchen trotz seiner hohen Relevanz für viele Zahnarztpraxen noch immer ein Buch mit sieben Siegeln ist, bietet CGM Dentalsysteme gemeinsam mit der WinLocal GmbH die Online-Schaltzentrale. Mit dem neuen Marketingtool für CGM Z1.PRO schlagen CGM Dentalsysteme und WinLocal, einer der erfolgreichsten Dienstleister für lokales Online-Marketing in Deutschland, gekonnt die Brücke zwischen Online-Werbung und Umsatz in der Praxis vor Ort. Hiermit können Praxen nun ganz gezielt Patientenkontakte und -termine in den für sie attraktivsten Behandlungskategorien generieren. Insbesondere dokumentiert das Modul, welche Umsätze

daraus hervorgehen. Sabine Zude, Geschäftsführerin CGM Dentalsysteme, erklärt: „Mit der Online-Schaltzentrale von WinLocal in CGM Z1.PRO ermöglichen wir als erste Praxismanagement-Software, die Verbindung zwischen lokaler Online-Suche, Online-Marketing Investment und Patientenzuwachs mess- und steuerbar zu machen. Mit dem neuen Modul sparen die Praxismanagerinnen und -manager Zeit und gewinnen gleichzeitig mehr Transparenz und Kontrolle über die Marketingausgaben.“ Die Online-Schaltzentrale für CGM Z1.PRO ist seit Oktober 2019 für CGM Z1.PRO-Praxen mit der Version 2.68 erhältlich. Erforderlich ist dafür ein zusätzlicher Vertrag über Online-Marketing-Dienstleistungen mit der WinLocal GmbH. Mehr zur Online-Schaltzentrale auch unter www.winlocal.de/online-schaltzentrale – hier lässt sich zudem eine Demoversion testen.

CGM Dentalsysteme GmbH • Tel.: 0261 8000-1900 • www.cgm-dentalsysteme.de

Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
www.oemus-media.de

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Tel.: 0341 48474-321
isbaner@oemus-media.de
(V.i.S.d.P.)

Redaktion

Antje Isbaner
Tel.: 0341 48474-120
a.isbaner@oemus-media.de

Marlene Hartinger
Tel.: 0341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Anzeigenleitung

Stefan Thieme
Tel.: 0341 48474-224
s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz

Frank Jahr
Tel.: 0341 48474-254
f.jahr@oemus-media.de

Art Direction

Alexander Jahn
Tel.: 0341-48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Herstellungsleitung

Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird

das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.



dentalfresh – Das Magazin für junge Zahnmedizin

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



dentalfresh erscheint viermal im Jahr und richtet sich an junge Zahnärztinnen und Zahnärzte auf dem Weg vom Studium zum Berufseinstieg, insbesondere in der Phase des Übergangs von der Assistenzzeit zur Praxisgründung und Praxisführung. Im Fokus stehen dabei Praxiskonzepte und -strategien, aber auch individuelle Erfahrungen aus dem Praxisalltag, besondere Werdegänge – auch mit Umwegen oder Neuorientierungen –, Erfolge wie Misserfolge sowie Visionen und persönliche Wünsche junger Zahnärztinnen und Zahnärzte.

JETZT
eine Ausgabe
kostenfrei
lesen!



Fax an **+49 341 48474-290**

- Ja, ich möchte das Probeabo der „**dentalfresh** – Das Magazin für junge Zahnmedizin“ beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.*

Unterschrift

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

* Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **dentalfresh** im Jahresabonnement zum Preis von 20,- €/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Unterschrift

Feiern Sie den Weltmarktführer** 2019 VATECH - mit unserer 10-JAHRES-GARANTIE*

>> Setzen Sie auf Qualität, Langlebigkeit & Zuverlässigkeit



PaX-i3D^{8/12/16/18} **Green**^{next}

- >> WELTREKORD
3D Umlauf: 4,9 Sek.
→ Minimale Bewegungsartefakte
- >> WELTREKORD:
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- >> WELTKLASSE in Bildqualität,
Homogenität und Geometrie!
- >> Minimale Metallartefakte
und Strahlendosis!

8x9 Modell
>> Nachrüstbar
auf 12x9
und 16x9

Garantieaktion 2020 - 10 Jahre Garantie auf alle OPG & DVT*

2D

Alle **PaX-i ECO / HD⁺ / SC**
Alle **PaX-i Insight / FSC**

Garantieeinsparung

bis zu **€ 8.000**
bis zu **€ 9.000**

3D

Alle **PaX-i3D Green^{next} / FSC**
Alle **PaX-i3D Green² / SC**

bis zu **€ 18.000**
bis zu **€ 20.000**

Beispiel LPV Gesamt:
PaX-i3D Green^{next} 8x9
mit 10 Jahren Garantie
~~Listenpreis 98.900 €~~
Aktionspreis 64.900 €
>> Sie sparen 34.000 €



www.angedental.de / Tel.: 0049 7351 474 990

* Teilgarantie ausschließlich gültig für Sensor und Röntgenstrahler (Röhre).
Aktion gilt nicht für One-Shot-CEPH. Laufzeit Garantieaktion: 01.01.20 - 30.06.20

** Bei dentalen, digitalen Großröntengeräten

angedental
premium innovations **SDDI** inside

